

Éves jelentés  
Annual Report  
2004

**K&H**  
BANK







tartalom | contents

a vezérigazgató bevezetője   Chief Executive Officer's message	4
főbb eredmények 2004-ben   key results in 2004	10
üzleti áttekintés   business review	16
a független könyvvizsgálói jelentés   independent auditor's report	56
mérleg és eredménykimutatás   balance sheet and income statement	58
a K&H Bank Igazgatóságának és Felügyelő Bizottságának tagjai   board of Directors and Supervisory Board	62
elérhetőségeink   contact details	63





## a vezérigazgató bevezetője | Chief Executive Officer's message



A 2004-es esztendő a K&H Bank számára egyértelműen sikeres év volt piaci és pénzügyi szempontból egyaránt. Az adózás utáni eredmény elérte a 19,3 milliárd forintot, ami több mint duplája a 2003-as 8,1 milliárd forintnak. A tőkearányos megtérülés (ROE) 16,1%. A dinamikus profitbővülést a működési bevételek 18,7%-os és a működési költségek 11,4%-os növekedése okozta. Az Equities ügygel kapcsolatosan a 2003-as 8,6 milliárd forintnyi céltartalék után 2004-ben újabb 3,7 milliárd forint céltartalék képzése vált szükségessé.

A bevételek emelkedésének legfőbb mozgatórugói elsősorban a magas forint kamatszint miatt minden ügyfélszegmensben kialakuló rendkívül széles betéti marzsok, másrészt a piaci növekedést meghaladó lakossági hitelezési aktivitásunk. Ezen kívül még az átlagot meghaladó növekedési ütemmel járult hozzá a bankcsoporti bevételek bővüléséhez az alapkezelési tevékenység, elsősorban a garantált alapok sikerének köszönhetően, a kisvállalati hitelezés, a bankkártya üzletág, valamint a projektfinanszírozás.

A fő növekedési tényezők tehát elsősorban a lakossági és kisvállalkozói piacon találhatók. Ez megfelel stratégiai irányvonalunknak. A lakossági piacon a profitabilitás javítása mellett fontos célunk a piaci részesedésünk növelése is. 2004-ben mind a hitel, mind a betét, mind pedig a befektetési alapok esetében jelentősen javultak a piaci pozícióink. A vállalati tevékenységünknel a piaci részesedés növelése kisebb hangsúllyal szerepel. Itt a fő cél a profitabilitás növelése, illetve a portfólió további diverzifikálása, koncentráltságának további csökkentése.

Clearly, 2004 was a successful year for K&H Bank, both in market and financial terms alike. After-tax profits reached HUF 19.3 billion, more than double the HUF 8.1 billion profits reported for 2003. Return on equity (ROE) stood at 16.1%. This dynamic growth was the result of an 18.7% increase in operating income, coupled with a lower 11.4% growth in operating costs. After setting up provisions of HUF 8.6 billion in 2003 in connection with the K&H Equities case, the Bank was required to raise additional provisions of HUF 3.7 billion in 2004.

Revenue growth in every client segment was driven by wide deposit margins, fuelled, in turn, by high HUF interest rates and retail lending activities that outpaced market growth. Fund management activities also contributed to an increase in revenues with higher-than-average growth, primarily due to the success of guaranteed funds. Further contributors included SME lending, the bankcard business line, and project financing.

The key growth factors can be found in the retail and SME markets; a development that corresponds to the Bank's strategic objectives. Along with improving profitability, increasing our market share on the retail market has been a major objective. In 2004, we significantly improved our market position in lending, deposits, and mutual funds alike. We placed less emphasis on market growth within our corporate banking activities. Here our major objective was to increase profitability, diversify our portfolio, and further reduce its concentration.



A vállalati üzletágon belül a legsikeresebb terület évek óta a strukturált és projektfinanszírozás, amely a magyar bank-szektor hosszú lejáratú hitelezési szegmensének vezetője. A nagyvállalati és középvállalati szegmensek növekedési üteme alacsonyabb. E két szegmensben is – a piac egészéhez hasonlóan – a betétek profitabilitása javult jelentősen, míg a tranzakciós szolgáltatásokat a szerényebb bővülés jellemezte. A vállalati üzletág részét képező K&H Lízingcsoportban a nyereség visszaesett a korábbi években megszokott színtről. E mögött részben a piac lelassult növekedése, másrészt speciális belső okok állnak. A K&H Lízingcsoport 2003-ra a magyar lízingpiac második legnagyobb szereplőjévé fejlődött. E méret elérését követően 2004-ben a minőségi működés került előtérbe. A cél egy modern, ügyfélközpontú, a kihívásokra rugalmasan reagálni tudó, ugyanakkor a K&H Bankcsoport szerves részeként, bankszerűen működő lízingcég felépítése volt.

A lakossági üzletág esetében a jó eredmények a betétmarzsok már említett kiszélesedésén túl elsősorban a deviza-alapú, jelzálog fedezetű lakás- és személyi kölcsönök felfutásának köszönhetőek. A teljes lakossági hitelállomány összességében 63%-kal emelkedett az év során, messze meghaladva a piac 30% körüli növekedését. A kisvállalati ügyfelek esetében is a betétek jó teljesítménye mellett a hitelezés növekvő volumene volt jellemző, de hasonlóan a vállalati ügyfélkörhöz a várakozásaink alatt növekednek a jutalék jellegű jövedelmek. A lakossági tevékenységen belül egyre növekvő szerepre tesz szert a vagyonkezelési tevékenység. Az év folyamán a K&H Értékpapír Befektetési Alapkezelő által menedzselte befektetési alapok állománya 29%-kal emelkedett. Továbbra is sikeresek a KBC Bank és Biztosító támogatásával kifejlesztett garantált zárt végű alapjaink, amelyekből összesen tizenkettőt bocsátottunk ki az év során, így ebben a piaci szegmensben 80% feletti piaci részesedéssel rendelkezünk.

Bár még nem képvisel magas arányt a bevételekből, de tudatosan haladunk előre a bankbiztosítási koncepció megvalósításában. Ennek keretében életbiztosítási és egyéb vagyonbiztosítási termékeket kínálunk bankfiókjainkban, túlnyomórészt valamilyen banki termékhez kapcsolva. A bankbiztosításból származó bevételek megduplázódtak 2004-ben.

A Bank versenyképességének és piaci részesedésének növelése illetve az ügyfelek standardizált kiszolgálása érdekében egységes fiókműködési modellt alakított ki 2004-ben. A modell magába foglalja az ügyféligényeknek megfelelően, a gyors tranzakciók és az időigényesebb tanácsadói tevékenységek elkülönítését, nagyobb hangsúlyt és elegendő időt biztosítva az értékesítési feladatok ellátására.

Structured and project financing has been one of the most successful areas within the corporate business line, and it leads the Hungarian banking sector in the long-term lending segment. The large and medium corporate segment has grown at a more moderate rate. Similar to the market for this segment in general, profit on deposits grew dynamically, while transaction services were characterised by more modest expansion. Profits from the K&H Leasing Group, a part of the corporate business line, have declined compared to previous years. This is a result of slower market growth and special reasons related to internal conditions. By 2003, the K&H Leasing Group grew into the second largest player on the Hungarian leasing market. Upon reaching this size, the focus in 2004 shifted to the quality of operations. The aim was to build up a modern, client-oriented leasing company – an integral part of the K&H Bank Group, ready to meet challenges in a flexible manner while maintaining high operating standards.

In addition to the expansion of deposit margins, the retail business line benefited primarily from the growth of foreign currency based, mortgage-secured housing and personal loans. During the year, our total retail loan portfolio grew by 63%, well above the industry average of 30%. Along with the excellent performance of deposits, the SME segment was also characterised by growing lending volumes, although, as in the corporate segment, growth in commission-type income fell behind expectations. Asset Management has come to play an increasingly important role within the retail business line. In 2004, the volume of investment funds managed by K&H Fund Management increased by 29%. Our guaranteed closed-end funds, developed with the assistance of KBC Bank and Insurance, continue to be highly popular. We issued twelve new such funds during the year, and managed to capture 80% of this market segment.

While still not representing a large proportion of total revenues, we continue to forge ahead in introducing our bankassurance concept. As part of this strategy, we offer life insurance and other insurance products through our branch network, in most cases linked to specific banking products. Income from bankassurance doubled in 2004.

In order to improve the Bank's competitiveness and market position, and as a means of offering clients standardised services, we developed a unified branch operating model in 2004. To meet client needs, the model calls for a separation between fast transactions and more time-consuming advisory activities, providing more emphasis and sufficient time for the performance of sales responsibilities.



A K&H befektetéstervezés egy új modell: a Bank stratégiai céljaival összefüggésben, a befektetési banki kép erősítése érdekében új szolgáltatást vezetett be a lakossági hálózatában „K&H befektetéstervezés” néven, mely az ügyfelek pénzügyi, megtakarítási helyzetének felmérését követően alternatív befektetési struktúrák bemutatásával – készít javaslatot rövid, közép és hosszú távra. A tanácsadók az ügyfelek megtakarítási szokásainak, kockázatviselési hajlandóságának figyelembevételével a Bankcsoport teljes megtakarítási-befektetési kínálatából ajánlják az igényeknek megfelelő kombinációt (betétek, alapok, életbiztosítás, nyugdíjpénztár).

A működési költségek 11,4%-os növekedése jelentősen alacsonyabb a bevételek 18,7%-os növekedésénél. Továbbra is nagy hangsúlyt fektetünk a költséghatékonyság növelésére. A költség/bevétel hányados a 2003-as 73%-ról 2004-re 68%-ra javult, azonban ez még mindig magasabb, mint a bankszektor átlaga.

A Bank mérlegének szerkezetét tudatosan alakítjuk. Külön figyelmet fordítunk arra, hogy a gyorsan növekvő hitelállományt kövesse a betétállományok növekedése is, így az elmúlt év során a hitel/betét arányt folyamatosan 100% körül tudtuk tartani. Hasonlóan nagy hangsúlyt fektetünk a megfelelő lejáratú szerkezetre is, ezért a növekvő hosszú lejáratú lakossági hitelek ellensúlyozása érdekében folyamatosan növeljük a hosszulejártú forrásaink arányát. 2004 folyamán két alkalommal vettünk fel a tulajdonosainktól illetve a piacról hosszú lejáratú szindikált forrásokat összesen 450 millió euró értékben.

A saját tőke állomány 120 milliárd forintról 142 milliárd forintra emelkedett az elmúlt évben. Ennek forrása a tárgyévi profit volt, melyet növekedési lehetőségeink finanszírozása céljából tulajdonosaink Magyarországon hagynak.

A 2004-es évben küldetésünk a legjobb nemzetközi gyakorlatok és a helyi tudás egyesítése volt annak érdekében, hogy:

- ☐ ügyfeleink számára egyedi korszerű banki szolgáltatást nyújtsunk, amely az ügyfelek igényeivel kezdődik és versenyképes áron nyújtott, hatékony megoldásokkal zárul le;
- ☐ munkatársaink számára világos célokat, erős vezetést, átlátható jutalmazási programokat és vonzó karrierlehetőségeket nyújtsunk; és
- ☐ tulajdonosaink számára az átlagot meghaladó, növekvő és fenntartható nyereséget biztosítsunk.

Tulajdonosaink támogatásának, munkatársaink elkötelezettségének és ügyfeleink hűségének köszönhetően úgy gondoljuk, hogy ezt a küldetést megfelelő mértékben teljesítettük. Mégsem dőlünk hátra, a jövőben minden területen még magasabb színvonal elérésére törekszünk.

K&H investment planning a new model: in line with the Bank's strategic objectives and in order to strengthen the Bank's image as an investment bank, K&H launched a new 'investment planning' service, which generates short, medium, and long-term recommendations by way of presenting alternative investment structures based on the assessment of a client's financial and savings status. After a review of a client's savings habits and willingness to take risks, our advisors offer a combination of the Bank's investment and savings products that best suits the client's needs (deposits, funds, life insurance, and pension funds).

The 11,4% growth in operating costs is significantly lower than the 18,7% increase in revenues. We continue to place great emphasis on increasing cost efficiency. Our cost/income ratio improved from 73% in 2003 to 68% in 2004, although this is still higher than the industry average.

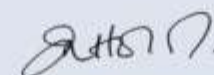
We make a conscious effort to develop the Bank's balance sheet structure. Special attention is paid to ensure that a fast-expanding credit portfolio is matched by a similar level of growth in the deposit portfolio. As a result, we continuously managed to keep the loan/deposit ratio at around 100% last year. We place a similarly significant emphasis on maintaining an adequate maturity structure. Therefore, to offset the growing volume of long-term retail loans, we keep increasing the ratio of our long-term liabilities. Over the course of 2004, we borrowed from our shareholders and took long-term syndicated loans from the market, for a total of EUR 450 million.

Last year, the Bank's equity portfolio grew from HUF 120 billion to 142 billion. The increase came from the subject year's profits that were kept in Hungary by our shareholders, with a view to financing our growth potential.

Our mission in 2004 was to combine best international practices with sound local knowledge to provide:

- ☐ a distinctively modern banking service for our clients which begins with their needs and concludes with the delivery of effective solutions at competitive prices;
- ☐ clear goals, strong leadership, transparent rewards programmes, and attractive career path choices for our staff;
- ☐ above average, growing, and sustainable profitability for our shareholders.

Thanks to the support of our shareholders, the dedication of our staff, and the loyalty of our clients, we feel that this mission was reasonably fulfilled. Nevertheless, we refuse to be complacent and shall strive to meet higher standards in all our activities in the future!



John Hollows  
vezérigazgató  
Chief Executive Officer





## főbb eredmények 2004-ben | key results in 2004

### első negyedév

Az első negyedévben folytatódta a 2003-ban elkezdett beruházások, így országwide egyre több helyen új, modern, dinamikus külső és belső megjelenéssel várták ügyfeleiket a K&H bankfiókok. A közel 160 fiók folyamatosan változott át, alkalmazkodva a 2003-ban frissített intézményi arculathoz. Az ügyfelek számára nemcsak esztétikusabb környezetet, könnyebben észrevehető megjelenést nyújtottak ezek a bankfiókok, de felszereltségük, szolgáltatásaik is bővültek a korábbiakhoz képest. A megújuló arculat részeként a Bank internetes honlapja is új külsővel várta a látogatókat a [www.khb.hu](http://www.khb.hu) címen.

Szintén frissült a Bank leányvállalatainak arculata, amelyek immár megjelenésükben is harmonizáltak a K&H Bank 2003-ban megújított arculatával.

A K&H Bank még 2002 első negyedévében kezdte meg bankkártyái külső és technikai modernizálását. Nemcsak piacra lépett az első chipkártyával, de a plastik lapok megjelenését is megújította. A kártyaképek többsége 2004-el pedig a természetet, a növényeket (leveleket, terméseket, évszakok virágait) és a madarakat jelenítették meg, ezzel is modernebbé, színesebbé, dinamikusabbá és barátságosabbá téve a kínált szolgáltatást.

A Bank elsők között lépett a piacra a deviza alapú lakáshitel konstrukcióval március elején, amely a lakosság körében igen népszerű lett.

### Q1

The projects that were launched in 2003 continued during the first quarter of the year; thus more and more K&H branches nationwide were able to welcome clients with a new, modern, and dynamic external and internal appearance. Our nearly 160 branches were transformed gradually, in line with the Bank's new image, which was revised in 2003. These branches not only created a more agreeable and more noticeable environment for clients, they also provided clients with an expanded range of services using enhanced equipment and systems. As a part of the new image, the Bank's website was also redesigned, and a new look awaits visitors at [www.khb.hu](http://www.khb.hu).

The image of the Bank's subsidiaries was also updated. With their new external appearance, the subsidiaries are in perfect harmony with the new image of K&H Bank, as revised in 2003.

K&H Bank started the visual modernisation and technical upgrading of its bankcards back in Q1 of 2002. The Bank not only introduced the first chipcard in the market, it also revamped the design of its cards. In 2004, the majority of images displayed on new bankcards depicted nature, plants (leaves, fruits, seasonal flowers, etc.), and birds, thereby contributing to making the service more modern, colourful, dynamic and friendly.

The Bank was among the first to introduce a foreign currency-based housing loan product; this was launched in the beginning of March and enjoyed widespread popularity among retail clients.

### második negyedév

A deviza hitelek közül nagyon kedvelt volt az áprilisban elindított személyi hitel.

A kis- és középvállalkozások terén az első félévben több új, testre szabott számlacsomaggal és hitelkonstrukcióval (K&H jogi, társasházi, egészségügyi és könyvelői számlacsomag, K&H egészségügyi hitel, K&H mezőgazdasági támogatás megelőlegező program) valamint a K&H gyors hitel-rendszer bevezetésével jelentős ügyfélszám és hitelportfólió növekedést ért el a Bank.

A K&H Értékpapír Befektetési Alapkezelő eddiginél gyorsabb ütemben folytatta a garantált alapok kibocsátását (forintban, euróban és amerikai dollárban). Ezzel a garantált alapok piacán megőrizte vezető szerepét, míg a teljes befektetési alap piacon a harmadik helyet foglalta el.

A Strukturált és projektfinanszírozás terén 21 új szerződés született 200 millió euró fölötti kötelezettségvállalással. A legnagyobb projektek közé tartozott az:

- ☐ M6-os autópálya építésében az első magyarországi PPP (private public partnership) projektfinanszírozási össze-rendezői mandátum megszerzése a KBC dublini központjával közösen;
- ☐ az autópálya építéshez, illetve vasútüzemhez kapcsolódó nagy összegű szindikált hitelezések;
- ☐ 6 új lakásépítési és 3 új fűtő, illetve ipari erőműi projekt mandátum megszerzése.

A nagyvállalati ügyfeleket kiszolgáló terület elnyerte az egyik legnagyobb vegyipari cég nemzetközi számlaforgalma kezelését illetve egy új okmánykezelési rendszert alakított ki az autó-nagykereskedők részére. Részt vett a Flextronics anyavállalatának szindikált hitelezésében, amellyel egy nagy nemzetközi cég helyi leányvállalatát sikerült megnyerni a K&H Banknak.

Közel egy év után újra megkezdte teljes körű működését a K&H Equities, amely néhány hónap alatt az egyik leg-sikeresebb brókercéggé vált az országban.



## Q2

Among the foreign currency loans available, our personal loan product launched in April was very popular.

In the area of small and medium enterprises, the Bank realised a significant increase in the number of clients and in its loan portfolio during the first half-year, mainly through its customised account packages and loan products (K&H account packages for legal professionals, condominiums, health-care employees, and accountants; K&H health-care loans and the K&H agricultural support advance loan programme), as well as the introduction of the K&H quick credit system.

K&H Értékpapír Befektetési Alapkezelő (Fund Management) continued to issue guaranteed funds (in HUF, EUR and USD) at a more rapid rate than before, retaining its leading position in the guaranteed fund market and ranking third in the overall market of investment funds.

21 new contracts were concluded by the Structured and Project Financing Department, with a commitment exceeding EUR 200 million. Among the largest projects are:

- ☐ the acquisition (jointly with the Dublin head office of KBC) of the project finance coordination mandate of the first Hungarian PPP (private public partnership) for the construction of the M6 motorway;
- ☐ syndicated loans involving large amounts, linked to the construction of motorways and railroad upgrades;
- ☐ the acquisition of a mandate for 6 new housing construction and 3 thermal/industrial power plant projects.

The section of the Bank responsible for large corporate clients was commissioned to manage the international account traffic of one of the country's largest chemical companies, and it developed a new document handling system for wholesale car dealers. It participated in granting a syndicated loan to the parent company of Flextronics, resulting in K&H Bank acquiring a local subsidiary of a large international company as a client.

After nearly a full year, K&H Equities also began comprehensive operations, and within a few months it became one of the most successful brokerage companies in Hungary.

### harmadik negyedév

A keresztértékesítés sikerét jól mutatták a munkavállalói juttatáscsomagok terén elért eredmények. Kiemelt figyelmet kapott a felsőoktatási intézményekkel való szoros együttműködés. A Bank az egyetemek, főiskolák diákjainak és dolgozóinak egyedi, kedvező feltételű számlavezetést és kapcsolódó szolgáltatásokat kínált.

A strukturált és projektfinanszírozás területe további új, nagy volumenű szerződéseket kötött:

- ☐ a MÁV 52,9 milliárd forintos, az év legnagyobb, kizárólag magyar bankok részvételével történő szindikált hitelezési programjának megszervezése és zárása
- ☐ két megyei jogú városban megvalósuló hőerőmű finanszírozás sikeres pénzügyi zárása;
- ☐ öt újabb vállalkozó lakásépítési projektmandátum megszerzése 6 milliárd forint értékben.

A nagyvállalati ügyfeleket kiszolgáló terület az egyik legnagyobb magyar olajipari cég „speciális ügyletek bonyolítására szakosodott bankja” banki státuszát nyerte el illetve a Budapest Airport banki kiszolgálását. Az Önkormányzatok és EU projektek területe Celldömölk városának 1,5 millió eurós EIB önkormányzati infrastrukturális fejlesztésekre szóló konstrukciós hitelt nyújtott. A Bank Treasury üzletágának egyik kiemelkedő projektje volt a Magyar Fejlesztési Bankkal az első magyar ún. egyedi kamatlábcseré-ügylet megkötése. A K&H Életbiztosító újabb sikertermékkel jelent meg, a K&H maximum plusz 3. garantált alappal kombinált életbiztosítással. A K&H Medicina Egészségpénztár a piacon egyedülálló, értéknövelő termékkel rukkolt elő, az egészségpénztári hitelkártyával és az egészségpénztári banki kölcsönrel.

## Q3

The results achieved in the area of employee benefit packages clearly indicate the success of cross-selling activities. Special attention was paid to close cooperation with higher education institutions. The Bank offered students and employees of universities and colleges account management and related services under special, favourable conditions.

The Structured and Project Financing Department concluded several new, large-volume contracts:

- ☐ organisation and closing of the year's largest (HUF 52.9 billion) syndicated loan programme for MÁV (Hungarian Railways), with the participation of only Hungarian banks;
- ☐ successful financial closing of the financing of thermal power plants implemented in two towns/counties;
- ☐ acquisition of five additional housing construction project mandates worth an overall value of HUF 6 billion.

The large corporate client directorate earned K&H the distinction of being the “bank specialising in the performance of special transactions” for one of the largest Hungarian oil companies, and it also acquired a mandate for providing banking services to Budapest Airport. The Municipalities and EU Projects Directorate granted a EUR 1.5 million credit facility for the EIB development of municipal infrastructure in the town of Celldömölk. One of the key projects of the Bank's Treasury business line was the conclusion of the first Hungarian special interest rate swap deal with the Hungarian Development Bank. Yet again, K&H Life Insurance introduced a successful new product to the market: K&H maximum plusz 3 life insurance combined with a guaranteed fund. The K&H Medicina Health Fund launched new, value-adding products unique to the market: health fund credit cards and health fund bank loans.

### negyedik negyedév

A Munkavállalói juttatások főosztály az Önkormányzati igazgatósággal közösen elsőként kínált közalkalmazottak és köztisztviselők számára kialakított speciális ajánlatot. A Bank Treasury üzletága az Államadósság Kezelő Központ által meghirdetett bankok közötti versenyben első lett. A Bank 15 új önkormányzati számlavezetés elnyerésével az új ügyfelek darabszámát tekintve az első helyen végzett a bankok között számlavezetésért vívott kiélezett küzdelemben.

## Q4

The Employee Benefit Department, jointly with the Municipalities and EU Projects Directorate, was the first to offer special conditions for public and civil servants in the field of employee benefit packages. The Bank's Treasury business line came in first in the inter-bank competition announced by the State Debt Management Agency. With 15 new municipalities utilising K&H Bank's account management services, the Bank ranked first in terms of new clients in the intense competition between banks for account management.



## társadalmi szerepvállalás

A K&H Bank, mint az egyik vezető magyar pénzintézet arra törekszik, hogy ügyfelei bizalmát teljes körű és magas színvonalú szolgáltatásai mellett a társadalom egészét érintő ügyek felkarolásával is erősítse, aktív felelős részese legyen az emberek életének.

A K&H gyógyvarázs program keretében 2004 márciusában a Bank és az Egészséges Nemzetért Alapítvány az Országos Egészségügyi Pénztár által finanszírozott, Magyarországon fekvőbeteg szakellátást végző gyermek-szakkórházak, kórházak, klinikák és országos intézetek gyermekosztályai számára első ízben írt ki pályázatot eszközök, gyógyászati berendezések beszerzésére. A pályázat 5 intézmény számára egyenként bruttó 5 millió forint értékben gyógyászati eszközök és berendezések beszerzésére nyújtott lehetőséget. A nyertesek 2004-ben az Országos Idegsebészeti Tudományos Intézet Gyermekosztálya, Jónás András Kórház II. Gyermekosztálya, Kaposi Mór Megyei Kórház Gyermekosztálya, Pándy Kálmán Kórház Gyermekosztálya, Vas Megye és Szombathely Megyei Jogú Város Markusovszky Kórháza Egyetemi Oktatókórház Csecsemő- és Gyermekosztálya voltak.

A K&H Bank úgy döntött, hogy a 2004 karácsonykor a partnereinek szánt ajándékok megvásárlása helyett további kórházakat segít a K&H gyógyvarázs program részeként. 2004 decemberében a Bank a Fővárosi Szent László Kórház és a Borsod-Abaúj-Zemplén Megyei Kórház esztergomi kórházának javításához járult hozzá 5-5 millió forintnyi gyógyászati eszköz adományozásával.

A K&H Bank a Magyar Olimpiai Csapat Bankja, a Magyar Olimpiai Bizottság arany fokozatú főtámogatója, amely az olimpiai eszme alapján igazi partner egymás sikerre segítésében, együtt örül azokkal, akik a segítségével elérik céljaikat.

A K&H Bank a sportolóknak nyújtott anyagi erőforrások és pénzügyi szolgáltatások mellett 2004-ben saját szervezésű és támogatott olimpiai programokkal is jelen volt. A márciustól szeptemberig tartó programsorozat része volt többek között a K&H Olimpiai Futónapok, és a K&H Olimpiai Maratonváltó is. Ezekben a hónapokban több tízezer embert sikerült megmozgatni, közös sportolásra, szurkolásra buzdítani, az olimpiai értékekkel megismertetni. Az események 2004-ben a K&H Nyárbúcsúztató Éjszakai Futással zárultak, ahol a nagyközönség találkozhatott az Athénból hazatért olimpikonokkal is.



## Social commitment

As one of the leading financial institutions in Hungary, K&H Bank strives to strengthen clients' trust not only by providing a full range of high quality services, but also by supporting issues affecting society as a whole and by making an effort to become an active and responsible part of people's lives.

In March 2004, under the K&H "gyógyvarázs" (Healing Magic) programme, the Bank and the Foundation for a Healthy Nation issued a call for applications for the acquisition of medical and therapeutic equipment for paediatric hospitals and the paediatric departments of hospitals, clinics, and national medical institutions financed by the Hungarian National Health Fund. Under the project, 5 different institutions would win a grant to help them acquire medical and therapeutic equipment at a gross value of HUF 5 million each. The following institutions won the grant in 2004: the Paediatric Department of the National Scientific Institute of Neurosurgery, Paediatric Department No. II of the András Jónás Hospital, the Paediatric Department of the Mór Kaposi County Hospital, the Paediatric Department of the Kálmán Pándy Hospital, and the Infant and Paediatric Department of the University Training Clinic of the Markusovszky Hospital in Vas County and Szombathely.

K&H Bank decided that in 2004, instead of purchasing Christmas gifts for its partners, it would sponsor additional hospitals as part of the K&H gyógyvarázs programme. In December 2004, the Bank contributed to improvements at the Saint László Metropolitan Hospital and the Borsod-Abaúj-Zemplén County Hospital by donating medical equipment worth HUF 5 million to each hospital.

K&H Bank is the Bank of the Hungarian Olympic Team and a gold-level sponsor of the Hungarian Olympic Committee. In keeping with the spirit of the Olympic Games, the Bank acts as a real partner and is pleased to participate in the success of the people and institutions it has helped.

In addition to providing financial resources and services to athletes, K&H Bank also organised and sponsored a number of Olympic events in 2004. The series of programmes from March until October included the K&H Olympic run and the K&H Marathon relay. These programmes attracted tens of thousands of people, and the Bank succeeded in inspiring them to participate and cheer, and helped them become familiar with the values of the Olympics. The 2004 event-series concluded with the K&H Summer night race, where the public also had a chance to meet with Hungarian Olympic champions who had just returned from Athens.





## üzleti áttekintés | business review

### üzleti áttekintés

A 2004-es év a K&H Bank számára egyértelműen sikeres év volt piaci és pénzügyi szempontból egyaránt. Az adózás utáni eredmény elérte a 19,3 milliárd forintot, ami több mint kétszerese a 2003-as 8,1 milliárd forintnak. A tőkearányos megtérülés (ROE) 16,1%. A dinamikus profitbővülést a működési bevételek 18,7%-os emelkedése és a működési költségek ettől elmaradó, 11,4%-os növekedése okozta. A Bank a K&H Equities ügygel kapcsolatban a 2003-as 8,6 milliárd forintnyi céltartalék után 2004-ben újabb 3,7 milliárd forint céltartalékot képezett, a Bank számára kedvezőtlen bírósági döntések miatt. A bevételek emelkedésének legfőbb mozgatórugói egyrészt a magas forint kamatszint miatt minden ügyfélszegmensben kialakuló széles betéti marzsok, másrészt a piaci növekedést meghaladó lakossági hitelezési aktivitás. Ezen kívül a bevételek bővüléséhez a következők járultak hozzá: az alapkezelési tevékenység átlag feletti növekedési ütemmel – elsősorban a garantált alapok sikerének köszönhetően –, valamint a kisvállalati hitelezés, a bankkártya üzletág, és a projektfinanszírozás. A fő növekedési tényezők – a projektfinanszírozás kivételével – a lakossági és kisvállalkozói piacon találhatóak. Az üzletágak súlya a Bank stratégiai céljainak megfelelően fokozatosan toródik el a Lakossági üzletág irányába.

### business review

K&H Bank closed an unequivocally successful year in 2004 in respect to market and financial perspectives alike. After-tax profits reached HUF 19,3 billion, more than double the HUF 8,1 billion reported for 2003. Return on equity (ROE) stood at 16,1 percent. This dynamic growth was the result of a 18,7 percent increase in operating income, with a lower (11,4 percent) growth in operating costs. After setting up provisions of 8,6 billion in 2003 in connection with the K&H Equities issue, in 2004 the Bank raised additional provisions of HUF 3,7 billion in response to unfavourable court rulings. Revenue growth in every client segment was driven by wide deposit margins, in turn fuelled by high HUF interest rates, as well as retail lending activities well above the average market growth. Fund management activities also contributed to an increase in revenues with higher-than-average growth, primarily due to the success of guaranteed funds. Further contributors included SME lending, the bankcard business line and project financing. The key growth factors, with the exception of project financing, are to be found on the retail and SME markets. The balance of contributions by the two main business lines has been gradually shifting towards the retail business line, in compliance with the Bank's strategic objectives.

#### a K&H Bankcsoport fő üzletágai a következők:

- Vállalati üzletág
- Lakossági üzletág
- Treasury üzletág
- Vagyonkezelési üzletág

#### K&H Banking Group - key business lines:

- Corporate Business Line
- Retail Business Line
- Treasury Business Line
- Asset Management Business Line

### vállalati üzletág

A Vállalati üzletág, bár a stratégiai célokkal összhangban a Bankcsoport eredményén belül folyamatosan csökken az aránya, továbbra is vezető szerepet foglal el a magyar bankszektor vállalati szegmensében.

A Vállalati üzletág az alábbi szervezeti egységeket foglalja magában:

- Nagyvállalati ügyfélkapcsolatok (CRM)
- Középvállalati kapcsolatok
- Strukturált és projektfinanszírozás
- Önkormányzati és EU projektek
- K&H Lízingcsoport (lízing szolgáltatások)
- K&H Equities (tőkepiaci szolgáltatások)

### corporate banking

While, in line with strategic objectives, Corporate Business Line's contribution to the Banking Group revenues is declining in relative terms, it remains a dominant player in the corporate segment of the Hungarian banking sector. The Corporate Business Line is comprised of the following organisational units:

- Large Corporate Clients
- Medium Corporate Clients
- Structured and Project Financing
- Municipalities and EU Projects
- K&H Leasing Group (leasing services)
- K&H Equities (investment services)



## nagyvállalati ügyfélkapcsolatok (CRM)

A hazai nagyvállalatok, a multinacionális cégek leányvállalatainak, valamint a pénzügyi ügyfelek igényeit a Nagyvállalati ügyfélkapcsolatok terület szolgálja ki. A területnek Magyarország TOP 200 vállalatának mintegy 30%-ával van meghatározó kapcsolata. Az egyedi igények kielégítését, a szakmai hozzáértést és a piaci folyamatok beható ismeretét az adott iparágra szakosodott főosztályok (deskek) biztosítják. A nagyvállalati ügyfélszegmensben 2004-ben igen sikeres évet zárt a K&H Bank. Terveink teljesítésében a meglévő ügyfélkörünkkel kialakított kapcsolataink elmélyítésén túl szerepet játszott új nagyvállalatok akvizíciója is. Ebben az évben stratégiai célunk volt a „cross-border” szolgáltatások és a szofisztikált treasury termékek értékesítésének növelése. E céljaink megvalósulásának kulcsszerepe volt a 2004-es növekedésben. Mindkét termékkör esetében támaszkodtunk nemzetközi hátterünkre, tőkeerős tulajdonosainkra (KBC Bank és Biztosító, ABN AMRO Bank), illetve a nemzetközi bankok közép-kelet-európai hálózatára. A hitel-portfolió minősége tovább javult a magasabb kockázatú ügyletek csökkentése révén. Legnagyobb ügyfeleinkkel stratégiai megállapodásokat kötöttünk, melyek hosszabb távra biztosítják az együttműködést. A versenyelőnyünk megőrzése érdekében 2004-ben is nagy hangsúlyt fektettünk a hatékonyság növelésére (több hatékonysági projektet indítottunk), amely az ügyfeleink számára is érzékelhető versenyképes szolgáltatási színvonalban és árazásban testesül meg.

## large corporate clients (CRM)

The Large Corporate Clients Directorate serves large Hungarian companies, the subsidiaries of multinational corporations, and financial institutions. It does a significant volume of business with nearly 30 percent of the top 200 Hungarian companies. Tailor-made solutions, professional knowledge and expertise, and an in-depth knowledge of market processes are guaranteed as clients are referred to departments (desks) specialised in the client's specific area of activity. In 2004, K&H Bank closed an outstanding year in the corporate segment. In addition to deepening our relationship with existing clients, our targets were achieved mainly through the acquisition of new large corporate clients. During the year, our strategic targets also included increasing the sales of so-called "cross-border" services and sophisticated treasury products. The realisation of these targets played a key role in our growth in 2004. For both product groups, we rely on our international background and well-capitalised shareholders (KBC Bank and Insurance Company, and ABN AMRO Bank), as well as on the Central and Eastern European networks of these international banks. By decreasing the number of high-risk files, we also managed to improve the quality of our credit portfolio. We concluded a strategic agreement with our largest clients ensuring long-term co-operation. In order to preserve our competitive advantage, we continued to place great emphasis on increasing efficiency (launching several efficiency projects) in 2004, which resulted in competitive service levels and pricing evident to our clients as well.

## középvállalati ügyfelek (vállalati hálózat)

A Bank középvállalati ügyfélköre 8,2%-kal bővült 2004-ben, így év végére több mint 7 200 ügyfelet szolgált ki az országos lefedettségét biztosító, 19 egységből álló vállalati fiókhálózat. Üzleti stratégiánk középpontjában 2004 során is vállalati ügyfeleink igényeinek maximális kielégítése állt. Ennek rendeltük alá termékpalettánk kialakítását és legfontosabb üzleti partnereinkkel, illetve a kormányzati szervekkel való együttműködésünket.

## medium corporate clients (corporate network)

In 2004, the number of the Bank's medium corporate clients grew by 8.2 percent. Thus, by the end of the year, our nationwide corporate branch network, consisting of 19 units, served over 7 200 clients. In 2004, the focus of our business strategy remained meeting our corporate clients' demands, to the maximum level possible. We applied the same principles in respect to our product development and co-operation with key business partners.

## hiteltermékek

Hiteltermékeink közül kiemelt szerepet kapott az ügyfelek részére biztosított fejlesztési, korszerűsítési hitel, mely az Európai Technológiai Fejlesztési Program keretében került kialakításra az MFB refinanszírozásával. Az európai uniós csatlakozással megnyíló pénzügyi források igénybevételére külön konstrukciókat alakítottunk ki. 2004-ben az ügyfelek számára igen kedvező kondíciójú K&H vállalati devizahitelek iránt is nagy volt az érdeklődés.

Az év során a K&H Bank agrárhitel portfoliója is dinamikusan bővült, így Bankunk továbbra is őrzi vezető helyét a mezőgazdaság és az élelmiszeripar finanszírozásában. Ügyfeleink nagy részével hosszú időszakra visszatekintő, kölcsönös bizalomra épülő kapcsolatot ápolunk. A teljes körű kiszolgálásuk érdekében hagyományos kínálatunkat az alábbi termékekkel bővítettük:

- ☐ biztosítottuk ügyfeleink hozzáférését az európai uniós csatlakozást segítő kedvezményes hitelkonstrukciókhoz;
- ☐ részt vállaltunk az első normatív támogatási előleg előfinanszírozásában;
- ☐ minden ügyfelünk jogos igényét kielégítettük az előző évi aszály miatti bevételkiesés gondjainak csökkentését szolgáló állami garanciás és kamatkedvezményes, öt éves futamidejű hitelből, mely a bankszektor számára korlátozottan állt rendelkezésére.

## loan products

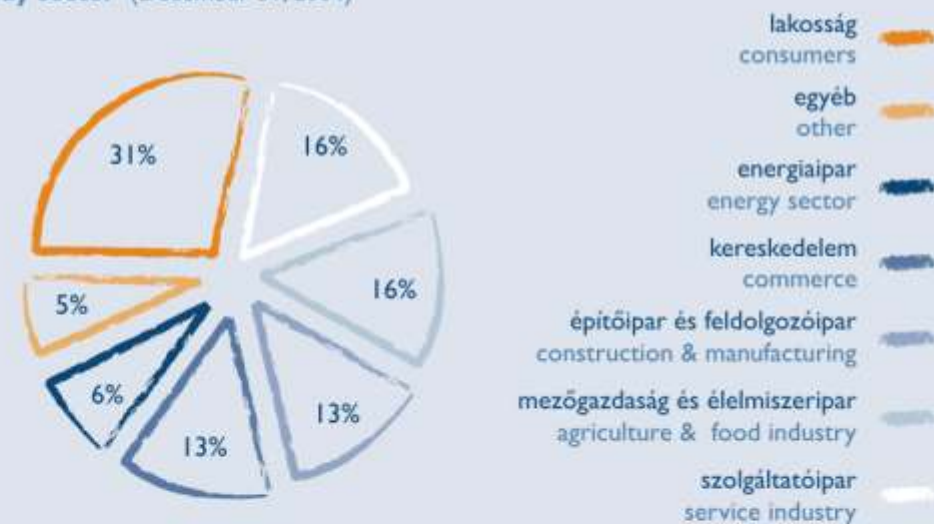
Out of our loan products, the development and modernisation loan, set up as part of the European Technological Development Programme and refinanced by MFB, played a key role. We developed dedicated products to aid the utilisation of EU funds, made available upon EU accession. In 2004, there was also great interest from clients for K&H corporate currency loans, offered at highly favourable terms and conditions.

During the year, the agricultural loan portfolio of K&H Bank also grew dynamically; thus, our Bank is still the primary financing entity of the agricultural and food industry sectors. With the majority of our clients we have a long-standing relationship built upon mutual trust. To provide a full range of services, we supplemented our traditional product line with the following items:

- ☐ we ensure client access to favourably priced loan products, facilitating accession to the EU;
- ☐ we participate in pre-financing the normative subsidy system;
- ☐ we satisfied all valid client demands for the five-year, government guaranteed and subsidised-interest loan, designed to relieve problems associated with lost revenues due to the drought of 2003, available to the banking sector only in a limited manner.



hitelek ágazati megoszlása (2004. december 31.) |  
loans by sector (December 31, 2004)



## cash management szolgáltatások

Egyre népszerűbb – elsősorban exportőr ügyfeink körében – a K&H Bank anyabankjánál, a KBC Banknál külföldön, a vevő országában nyitott K&H kereskedelmi számla. Bevezettük a magyar piacon több szempontból is egyedülállónak számító internet alapú vállalati e-banking rendszerünket, a K&H Wise vállalati internetbankot. A nemzetközi pénzforgalmat jelentősen megkönnyítő új termékeinket "Korszerű fizetési technikák az Európai Unióban" elnevezésű szakmai előadássorozat keretében mutattuk be a vállalati fiókhálózat ügyfélkörének. A K&H Bank a magyar bankok közül elsőként jelent meg a piacon klasszikus K&H vállalati hitelkártya termékkel, amellyel a kis- és középvállalatok mellett a nagyobb méretű vállalati ügyfelek igényeit is ki kívánja szolgálni.

## cash management services

K&H trade accounts, opened abroad in the buyer's country at KBC Bank (K&H Bank's parent company), are becoming increasingly popular with our clients, particular those engaged in export activities. We have introduced K&H Wise, a corporate Internet-based e-banking system, in many respects unique on the Hungarian market. As part of our professional presentation series, 'Modern Payment Techniques in the European Union', we introduced new products designed for corporate network clients, making the international movement of funds considerably easier. Of all Hungarian banks, K&H Bank was the first on the market to introduce a classic corporate credit card product that, besides small and large companies, satisfies the needs of larger corporations as well.

## strukturált és projektfinanszírozás

A K&H Bank strukturált és projektfinanszírozási tevékenysége több mint 10 éves múltat tekint vissza. Az elmúlt években a Bank a magyar bankszektor e hosszú lejáratú hitelezési szegmensének egyik vezető szereplőjévé vált. Szakértői csapata:

- ☐ strukturált- és projektfinanszírozási,
- ☐ szindikált hitelezési,
- ☐ akvizíció-finanszírozási,
- ☐ vállalkozói lakásépítés-finanszírozási,
- ☐ kötvény-kibocsátási,
- ☐ vállalatfelvásárlási tanácsadói tapasztalatokkal rendelkezik.

Az üzletág bevétele 2004-ben az előző évhez képest 16%-kal bővült. A portfólió összetételében diverzifikált, több mint 100 ügyletben 1 milliárd eurót meghaladó összegű kötelezettségvállalást tartalmazott 2004. december 31-én. A hagyományosan aktív energia és kereskedelmi ingatlanfejlesztési szektoron túl olyan területeken sikerült összesen 35 új ügylettel bővíteni a portfóliót, mint

- ☐ a legnagyobb újonnan induló PPP projektként megvalósuló M6-os autópálya finanszírozása,
- ☐ a vállalkozói lakásépítés, ahol 2,5 év alatt közel nulláról indulva mintegy 20%-os piaci részesedést sikerült megszerezni és
- ☐ a szindikált hitelezés. A szindikált hitelezésben a 2004-es év legjelentősebb magyarországi ügyleteiben (többnyire a Bank tulajdonosaival közösen) sikerült elnyerni jelentős főszervezői és hitelezői ügynökbanki mandátumokat.

Ezen kívül olyan területeken is értékes ügyletek valósultak meg, mint az akvizíció-finanszírozás és a strukturált kereskedelem-finanszírozás. A Strukturált és projektfinanszírozási terület a tevékenységét az anyabankok londoni, dublini és amszterdami egységeivel, valamint a Bank közép- és nagyvállalati üzletágaival szoros együttműködésben végzi. A magyar vállalatok egyre aktívabb közép és kelet-európai tevékenységét követve a térségben jelentős pozíciókkal rendelkező KBC Bank hálózatához tartozó lengyel, cseh, szlovák, szlovén bankokkal is aktív kapcsolat épült ki.

## structured and project financing

K&H Bank's structured and project financing activities have a history of more than a decade. Over these years, the Bank has become one of the leaders in this long-term lending segment of the Hungarian banking sector. Our team of experts has significant experience in

- ☐ Structured and project financing,
- ☐ Syndicated loans,
- ☐ Acquisition financing,
- ☐ Housing-development financing,
- ☐ Bond issuing, and
- ☐ Company acquisition consultancy.



In 2004, the revenues of this business line grew by 16 percent over the previous year. The portfolio structure is diversified and on December 31, 2004, it included a total exposure of over EUR 1 billion in over 100 transactions. Beyond the traditionally active energy and commercial real estate development sectors, the portfolio was expanded by a total of 35 new transactions in areas such as

- ☐ the financing of the M6 motorway, the largest recently launched PPP project,
- ☐ commercial-scale housing construction, where, in a mere 2.5 years, starting from practically zero, we managed to capture a 20 percent market share, and
- ☐ syndicated lending. Within the most significant syndicated lending deals closed in Hungary in 2004, we managed to obtain the key position of lead arranger and lending agent bank (typically in cooperation with the Bank's major shareholders).

In addition to this, we also managed to close valuable deals in areas such as acquisition financing and structured trade financing. Structured and Project Financing conduct their activities in close co-operation with the parent bank's London, Dublin and Amsterdam units, as well as the Bank's medium corporate and large corporate business lines. Following in the footsteps of Hungarian companies with a steadily increasing regional presence across Central and Eastern Europe, a close working relationship has been developed with KBC Bank's Polish, Czech, Slovak and Slovenian subsidiaries firmly positioned throughout the region.

## önkormányzati és EU projektek

A Bank 2002-ben külön igazgatóságot hozott létre, hogy az önkormányzati piacon pozícióját erősítse, valamint az ügyfeleit támogassa sikeres európai uniós projektpályázatokban. 2004-ben a Bank tovább növelve részesedését az önkormányzati számlavezetési piacon a legtöbb új ügyfelet szerezve a bankok közötti versenyben. 2004. év végén a K&H Bank 34 önkormányzati ügyfélnek vezetett számlát, míg az előző év végén ez a szám 21 volt. A Bank részesedése elsősorban a kis és közepes méretű városok piacán nőtt. Az önkormányzati hitelezési piacon a Bank megőrizte 3. helyét. A Bank ügyfelei részére az EU-pályázatok elérését és felhasználását segítő szolgáltatás-csomagot fejlesztett ki. A banki termékek mellé szerződött tanácsadó partnerek szolgáltatásait is igénybe vehetik az ügyfelek. A Bank egyedülálló szolgáltatása a havi rendszerességgel K&H támogatási értesítő, melyben az ügyfelek e-mailben naprakész információkat kapnak az aktuálisan elérhető pályázati lehetőségekről.

## municipalities and EU projects

In 2002, the Bank set up a separate directorate to strengthen its position in the municipal market and assist our clients in applying successfully for European Union grants. In 2004, the Bank further increased its market share of account management for municipalities, and obtained the highest number of new clients in the competition among banks. At the end of 2004, K&H Bank held accounts for 34 municipal clients, compared to the previous year's figure of 21. The Bank managed to increase its market share primarily in small and medium-sized towns and cities. As for lending to municipalities, the Bank held on to its 3rd position. The Bank developed a package of services for its clients, making it easier to obtain and utilise EU funds via tenders. In addition to the Bank's products, clients can also use the services of contracted advisor partners. The monthly K&H grant bulletin, a unique service offered by the Bank, provides clients with up-to-date information by e-mail on currently available grant applications.

## K&H Vállalati ügyfélszolgálat

A K&H Vállalati ügyfélszolgálat a BSI angol minősítő szervezet által lebonyolított sikeres tanúsító audit eredményeként a magyar bankok közül elsőként 2004 novemberében megkapta az MSZ EN ISO 9001:2000 szabvány szerinti működés tanúsítványát. A K&H Vállalati ügyfélszolgálat egy olyan minőségbiztosítási rendszert fejlesztett ki, amely biztosítja az ügyfelek elvárásainak való folyamatos megfelelést, az ügyféligények teljesítésének nyomon követhetőségét és a szabályozott működést.

## K&H Corporate Customer Service

As a result of a successful verification audit performed by BSI, a British certification organisation, K&H Corporate Customer Service was the first among Hungarian banks to receive MSZ EN ISO 9001:2000 certification in November, 2004. K&H Corporate Customer Service has developed a quality assurance system which ensures ongoing compliance with clients' expectations, as well as regulated operations and the ability to track the meeting of client requirements.

## K&H Lízingcsoport (lízing szolgáltatások)

A K&H Lízingcsoport a K&H Bank 100%-os tulajdonú leányvállalata, mely 2003-ban a magyar lízingpiac második legnagyobb szereplőjévé fejlődött. E méret elérését követően 2004-ben a minőségi működés került előtérbe. A cél egy modern, ügyfélközpontú, a K&H Bankcsoport szerves részeként komplex szolgáltatásokat nyújtó, a kihívásokra rugalmasan reagálni tudó, ugyanakkor bankszerűen működő lízingcég felépítése volt.

A K&H Lízingcsoport számos finanszírozási lehetőséget kínál magánszemélyek, egyéni vállalkozók, társas vállalkozók, költségvetési szervek és egyéb gazdálkodó szervezetek számára egyaránt. A K&H Lízingcsoport az eszközalapú finanszírozás teljes vertikumát kínálja:

- ☐ gépjármű finanszírozás (személy, kis- és nagyhaszonjárművek),
- ☐ eszközök, gépek és berendezések finanszírozása,
- ☐ biztosításközvetítés (casco, kötelező biztosítás, egyéb lízing tárgyak biztosítása),
- ☐ autópark-kezelés (finanszírozás és flottamenedzsment),
- ☐ projekt- és ingatlanfinanszírozás.

A finanszírozási konstrukciók felölelik a következő típusú ügyleteket (forint, euró, svájci frank alapon egyaránt): kölcsön, zártvégű pénzügyi lízing, nyíltvégű pénzügyi lízing, bérlet.

A K&H Lízingcsoport 2004-ben a személygépjármű-finanszírozási piacon a nagyméretű márkakereskedésekre, és a meghatározó használtautó-kereskedésekre koncentrált. A tehergépjármű- és termelőeszköz-finanszírozásban az egyedi konstrukciók és standard termékek mellett új vendor programok indultak, s a K&H Lízingcsoport bekapcsolódott a KBC európai vendor finanszírozási rendszerébe. A flottafinanszírozás és -menedzsment terén a nagyvállalati ügyfelek mellett a K&H Lízingcsoport nyitott a kis- és középvállalati ügyfélszegmens felé is, és tovább erősítette együttműködését a K&H Bankkal és a KBC Bankkal. A K&H Lízingcsoport finanszírozási termékei az egész országban könnyen elérhetők közel 600 gépjármű-, gép- és berendezés partnerkereskedésben, a K&H Bank mintegy 160 fiókjában, és a K&H Lízingcsoport budapesti valamint vidéki irodáiban állnak mind a magán, mind a vállalati, mind az intézményi ügyfelek rendelkezésére. A K&H Lízingcsoport 2004-ben az Athén Club olimpikonjainak 50 darab Opel Astra személygépkocsit bocsátott rendelkezésre. Ezzel a K&H Lízingcsoport a pénzintézetek és lízingcégek közül egyedülként támogatta az Athén Club azon kivételes sportembereit, akik Magyarországot képviselték az Athéni Olimpián.



## K&H Leasing Group (leasing services)

The K&H Leasing Group is a fully owned subsidiary of K&H Bank. In 2003, the company grew into the 2nd largest player in the Hungarian leasing market. Upon reaching this size, in 2004, the focus was shifted to the quality of operations. The aim was to build up a modern, client-oriented leasing company, which provides complex services as an integral part of the K&H Banking Group and which can meet challenges in a flexible manner, while maintaining banking operations standards.

The K&H Leasing Group offers numerous financing opportunities to private individuals, the self-employed, business associations, state-budget organisations and other business organisations. The K&H Leasing Group offers the full range of asset-based financing:

- ☐ Automotive financing (cars, trucks, and other utility vehicles)
- ☐ Machinery and equipment financing
- ☐ Insurance brokerage (third-party and comprehensive insurance, insurance for other leased assets)
- ☐ Fleet management (including financing)
- ☐ Project and real estate financing

Our financing solutions encompass the following types of transactions (denominated in HUF, EUR, and CHF alike): loans, closed-end financial leases, open-ended financial leases, operating leases.

In 2004, the K&H Leasing Group focused on large brand dealerships and key used-car dealerships within the car financing market. In the area of truck and production equipment financing, new vendor programmes were introduced in addition to individual schemes and standard products, and the K&H Leasing Group joined KBC's European vendor financing system. As for fleet financing and management, in addition to serving large corporate clients, the K&H Leasing Group also opened up its activities to SME clients, and strengthened its co-operation with K&H Bank and KBC Bank. K&H Leasing Group's financing products are easily accessible to private, corporate, and institutional clients across the country in almost 600 vehicle, machinery, and equipment partner dealerships, in nearly 160 K&H Bank branches, as well as in K&H Leasing Group's Budapest and regional offices. In 2004, the K&H Leasing Group made 50 Opel Astra vehicles available to the Athens Club's Olympic athletes. This made the K&H Leasing Group the exclusive financial or leasing organisation to sponsor the Athens Club's outstanding athletes who represented Hungary at the Olympic Games in Athens.

## K&H Equities (befektetési szolgáltatások)

2004. április 1-jétől a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete (PSZÁF) feloldotta a K&H Equities alaptevékenységének felfüggesztését. Ezáltal a K&H Equities teljes jogosultsággal visszatért az üzleti életbe. A visszatérést sikeresnek ítéljük, hiszen az elkövetkezendő hónapokban a K&H Equities igen jelentős forgalmat bonyolított a tőzsdei részvényforgalom területén, éves szinten a töredék év ellenére 9,4%-os piaci részesedést ért el. Alapvető feladat volt a meglévő ügyfelek megtartása mellett a korábban eltávozott ügyfelek visszaszerzése, valamint új ügyfelek megnyerése az Equities részére. Tulajdonosi döntés alapján az év folyamán 3-szor tőkeemelésre, valamint a saját és jegyzett tőke arány fenntartása érdekében egy alkalommal alaptőke csökkentésre került sor.

## K&H Equities (investment services)

As of April 1, 2004 the Hungarian Supervisory Authority (PSZÁF) lifted its suspension of K&H Equities' core activities. K&H Equities resumed its activities as a full member of the business community and we believe the comeback has been successful. In the subsequent months, K&H Equities conducted a significant level of trading of shares listed on the stock exchange, and it achieved a market share of 9.4 percent on an annual basis, despite trading only part of the year. In addition to retaining existing clients, one of the fundamental tasks was to win back clients previously lost, as well as to gain new clients. Based on a decision by shareholders, the company's equity was increased three times over the year, though it was also reduced once to maintain the required equity/registered capital ratio.







## retail banking

In accordance with our strategy, the results of our business lines, previously dominated by corporations, are gradually shifting to a more balanced share between retail and corporate services. The Retail Banking Division serves 2 client segments, private individuals and small businesses.

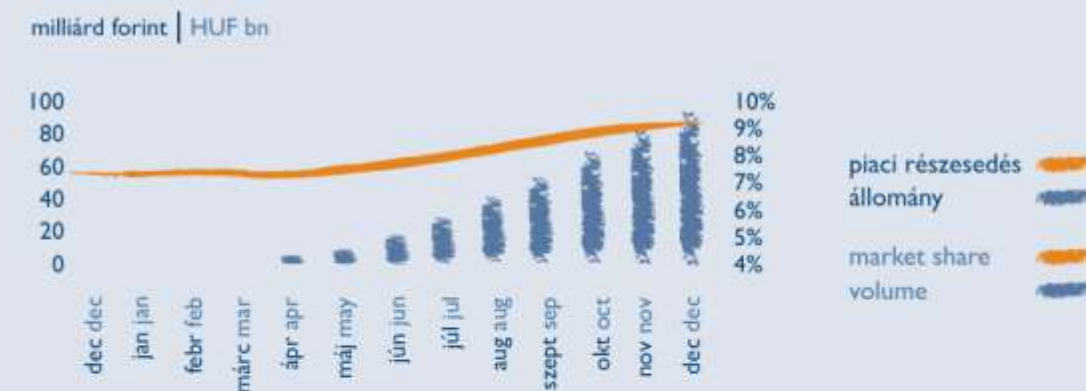
## retail branch network

Retail clients of K&H Bank are served in 160 branches. Our Bank has the second most extensive branch network in Hungary. In order to increase the Bank's competitiveness and market share, as well to provide standard services to clients, an integrated branch operation model was introduced in 2004. This model includes, in line with clients' needs, the separation of fast transactions from more time-consuming, advisory activities, placing a stronger focus on and allocating sufficient time for sales tasks. Based on the new branch operation model, the physical refurbishment of branches has started, and we are following the new standards in the construction and furnishing of new branches.

## consumer lending

In line with its strategy, the Bank places special emphasis on consumer lending. As a result of this, in 2004 we launched a number of successful products, including foreign currency based mortgages and personal loans. Thanks to our transparent pricing policy, we created the most stable lending conditions on the market. We provided our clients with easy-to-understand and clear information on potential risks linked to foreign currency based loans. We reorganised and simplified our lending processes, with a view to providing our clients with fast and efficient services. All of these efforts were recognised by the market and our clients alike: in 2004, our credit portfolio increased by 63 percent, and our market share grew by nearly 2 percent to over 9 percent in a market worth close to HUF 3 thousand billion.

### a K&H Bank piaci részesedése és a deviza ingatlanfedezetű hitelek állományának alakulása | K&H Bank's market share & volume of foreign currency based loans with real estate collateral



## lakossági üzletág

Stratégiánkkal összhangban az üzletágak eredményessége a korábbi vállalati túlsúlyból fokozatosan a lakossági és vállalati szolgáltatások között kialakuló egyensúly irányába mozdul el. A Lakossági üzletág két ügyfélszegmenst szolgál ki: a lakossági és a kisvállalati ügyfeleket.

## lakossági fiókhálózat

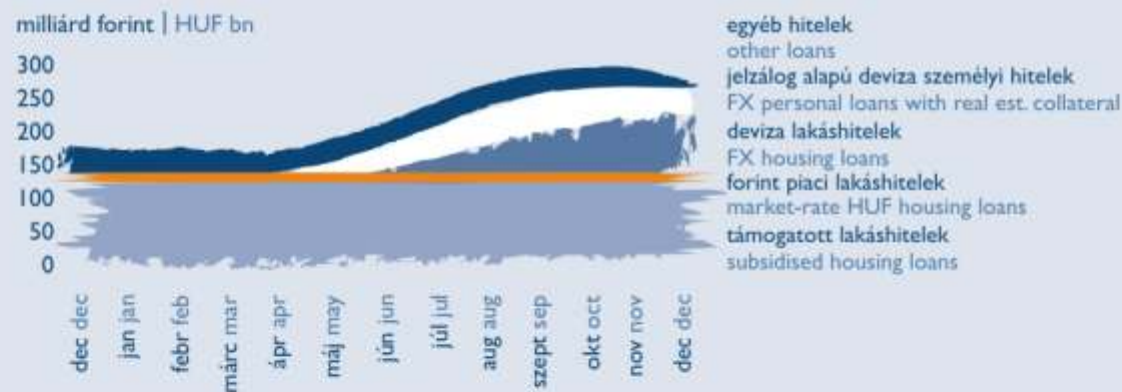
A K&H Bank lakossági ügyfeleit 160 fiókjában szolgálja ki. Bankunk rendelkezik a második legkiterjedtebb banki fiókhálózattal Magyarországon. A Bank versenyképességének és piaci részesedésének növelése, illetve az ügyfelek standardizált kiszolgálása érdekében egységes fiókműködési modellt alakított ki 2004-ben. A modell magában foglalja az ügyfél igényeknek megfelelően a gyors tranzakciók és az időigényesebb tanácsadói tevékenységek elkülönítését, nagyobb hangsúlyt és elegendő időt biztosítva az értékesítési feladatok ellátására. Az új fiókműködési modell alapján elkezdődött a fiókok fizikai átalakítása; az új fiókok kialakításánál már az új irányelveket követjük.

## lakossági (magánszemély) hitelezés

A Bank stratégiájának megfelelően kiemelt hangsúlyt helyez a lakossági hitelezésre. Ennek eredményeként 2004-ben bevezettünk több sikerterméket, köztük a jelzálog fedezetű, devizaalapú lakás- és személyi kölcsönöket. Átlátható árazási politikánk eredményeként a piacon a legstabilabb hitelezési kondíciókat alakítottuk ki. A devizaalapú hiteltermékeinkhez kapcsolódóan a lehetséges kockázatokról közérthető felvilágosító, tájékoztató anyagokkal láttuk el ügyfeleinket. A gyors és hatékony kiszolgálás érdekében átszerveztük és egyszerűsítettük hitelezési folyamatainkat. Mindezen erőfeszítéseinket a piac és az ügyfeleink is elismerték: 2004-ben a hitelállományunk 63%-kal bővült, piaci részesedésünk csaknem 2%-kal 9% fölé emelkedett ezen a közel 3 ezer milliárd forintos piacon.



## lakossági hitelek | consumer loans



## lakossági betétgyűjtés

A K&H Bank legfontosabb forrásgyűjtő termékei a K&H lakossági bankszámlához is kapcsolható K&H lekötött betétek és a K&H megtakarítási betétszámla. Lakossági ügyfeleink az alábbi betéti konstrukciókból választhatnak egyéni igényeiknek megfelelően:

- ☐ K&H trezor lekötött betétek: előre kiszámítható, fix kamatot biztosító, többféle futamidőre leköthető forint betét. Önállóan (lakossági bankszámla nélkül is), közvetlen készpénzbefizetéssel is elhelyezhető betéti konstrukció. A betét leköthető a K&H fiókhálózatban, K&H TeleCenteren és a K&H lakossági e-bankon keresztül egyaránt.
- ☐ K&H deviza lekötött betét: jellemzői hasonlóak a K&H forint lekötött betétekhez.
- ☐ K&H megtakarítási betétszámla: lekötés nélküli, kedvező kamatozású, rugalmasan kezelhető forint megtakarítási konstrukció. A K&H megtakarítási betétszámla önállóan, K&H lakossági bankszámla nélkül is nyitható. A termék változó kamatozású, sávosan kamatozó betét. A K&H megtakarítási betétszámlára közvetlen befizetés vagy átutalás teljesíthető, illetve minden hónapban két alkalommal terhelhető kamatvesztés nélkül készpénzfelvételi, bankon belüli átutalási, átvezetési, vagy közvetlen betétkötési tranzakciókkal. A K&H megtakarítási betétszámla szintén elérhető a fiókhálózatban, K&H TeleCenteren, vagy K&H lakossági e-bankon keresztül.

2004-ben a magas kamatkörnyezet kedvezett a megtakarításoknak. Ennek következtében a bankszektör egészében jelentősen nőtt a betétállomány, de a pénzügyi szektor között továbbra is éles maradt a verseny a betétekért, elsősorban a jelentős lakossági hitelállomány finanszírozása érdekében. A K&H Bankban az aktív betéti árazásnak és az aktív marz-menedzsmentnek köszönhetően az állomány és piaci részesedés komoly mértékben nőtt, miközben az eredmények is a tervezett meghaladóan alakultak. 2004 során újabb források bevonása érdekében folyamatosan akciókat, kampányokat szerveztünk. A betéti állomány 73 milliárd forinttal, 16%-kal növekedett.

## consumer deposit collection

K&H Bank's key products to collect funds are savings deposit accounts and term deposits that can be linked to retail accounts.

Our range of deposit solutions allows retail clients to select one most suited to their needs:

- ☐ K&H Trezor term deposit: a HUF deposit available for different terms, earning interest at a predictable, fixed rate. Requiring no active retail account, the facility may be opened with a simple cash deposit. The product is available in the branch network, through the K&H TeleCenter, or via the K&H consumer e-bank.
- ☐ K&H foreign currency term deposit: with characteristics similar to those of the K&H HUF term deposit.
- ☐ K&H savings deposit account: a flexible HUF savings instrument with a favourable interest rate and no term requirement. The K&H savings deposit account may be opened separately, without a linked retail account, and earns variable, tiered interest. Both direct cash deposits and fund transfers can be made to the deposit account, which may be debited twice a month without interest loss via cash withdrawals, internal transfers, or direct term deposits. The deposit account is also available at the branch network, through the K&H TeleCenter, or via the K&H consumer e-bank.

In 2004, the high-interest environment favoured savings. As a result, deposit portfolios sharply increased across the banking sector, but competition for deposits remained strong among financial institutions, primarily in order to finance their rather large retail credit portfolios. Thanks to the active pricing of deposits and the active management of margins, K&H Bank managed to significantly increase both its portfolio and its market share, while profits also surpassed expectations. In 2004, we organised a series of campaigns, with a view to incorporating additional funds. The deposit portfolio grew by HUF 73 billion (16 percent).

## K&amp;H befektetéstervezés – új modell

A Bank stratégiai céljaival összefüggésben, a befektetési banki kép erősítése érdekében új szolgáltatást vezetett be K&H befektetéstervezés néven, mely az ügyfelek pénzügyi, megtakarítási helyzetének felmérését követően alternatív befektetési struktúrák bemutatásával – készít javaslatot rövid, közép és hosszú távra. A tanácsadók az ügyfelek megtakarítási szokásainak, kockázatviselési hajlandóságának figyelembevételével a Bankcsoport teljes megtakarítási-befektetési kínálatából ajánlják az igényeknek megfelelő kombinációt (betétek, alapok, életbiztosítás, nyugdíjpénztár).

## K&amp;H investment planning – new model

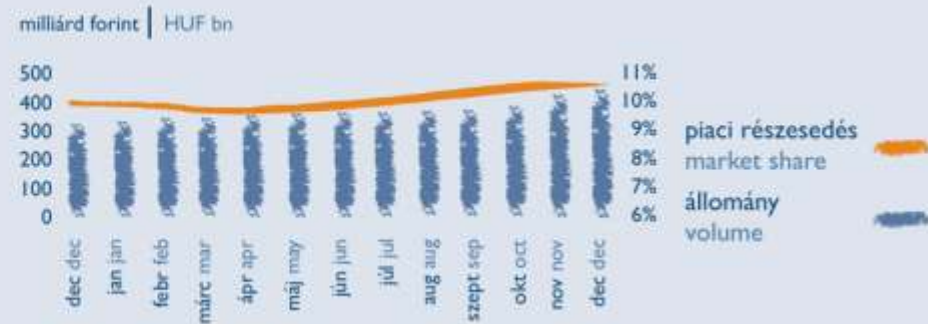
In line with the Bank's strategic objectives and in order to strengthen the Bank's image as an investment bank, K&H Bank launched a new so-called 'investment planning' service, which generates short, medium, and long-term recommendations by way of presenting alternative investment structures based on the assessment of clients' financial and savings status. After a review of clients' savings habits and willingness to take risks, advisors offer the combination of the Bank's investment and savings products that best suits the client's needs (deposits, mutual funds, life insurance, pension fund).



## lakossági betétállomány | retail deposits



a K&H Bank piaci részesedése és a forint lekötött betétek állományának alakulása |  
K&H Bank's market share and HUF term deposits



## bankkártya szolgáltatások

A bankkártya üzleti terület egyenletes, jó teljesítménnyel járult hozzá a Bank 2004-es eredményeihez. A bevételek 16 százalékkal, a forgalom 14 százalékkal haladta meg az előző évet. A Bank a lakossági és az üzleti bankkártyák széles választékát kínálja, az elektronikustól a presztízs jellegű bankkártyáig, a betéti kártyától a hitelkártyáig. A magán-személyek és a vállalkozások mindenkori élethelyzetükhöz és a bankkártya-használat jellegéhez igazodva választhatnak a Bank által kínált bankkártya-palettáról, MasterCard és Visa típusú bankkártyákból.

Az elmúlt években megszokott kártya- és szolgáltatásválasztékunk mellett 2004. évben a klasszikus hitelkártya előnyeit nyújtó, rülirozó hitelkeretet tartalmazó termékek kínálata bővült:

- ☐ egészségpénztárakkal közös kibocsátású hitelkártyákkal
  - ☐ K&H Adoszt egészségpénztári Visa Electron hitelkártya
  - ☐ K&H Medicina egészségpénztári MasterCard hitelkártya
- ☐ üzleti hitelkártyával, amelyhez a piacon egyedülállóan nyújtunk vállalkozások részére rülirozó hitelkeretet

Tovább bővítettük a K&H felsőoktatási program kínálatát: az Eötvös Loránd Tudományegyetemmel közös kibocsátású K&H ELTE Maestro bankkártya mellé 2004-ben az Eszterházy Károly Főiskolával közösen bocsátottuk ki a K&H Eszterházy Maestro bankkártyát. A legbiztonságosabb bankkártya technológiát, a chip-technológiát Magyarországon elsőként a K&H Bank alkalmazta Visa Electron bankkártyán (2002-ben), majd folytatódott alkalmazásuk a MasterCard bankkártyákon (2003-ban). A magyar bankszektorban továbbra is egyedülálló Bankunk a chipkártyák kibocsátásában és elfogadásában.

## bank card services

The bank card business contributed to the Bank's 2004 results with solid and reliable performance. Revenues rose by 16 percent year-on-year, while total turnover exceeded the previous year's figure by 14 percent. The Bank offers a broad selection of retail and business cards from electronic to prestige cards, from debit to credit cards. Private individuals and businesses may choose from the Bank's range of MasterCard and Visa card products according to their changing needs and habits of bank card use.

In addition to the traditional array of cards and services, in 2004 we introduced several new products that offer the benefits of a classic credit card and carry a revolving line of credit:

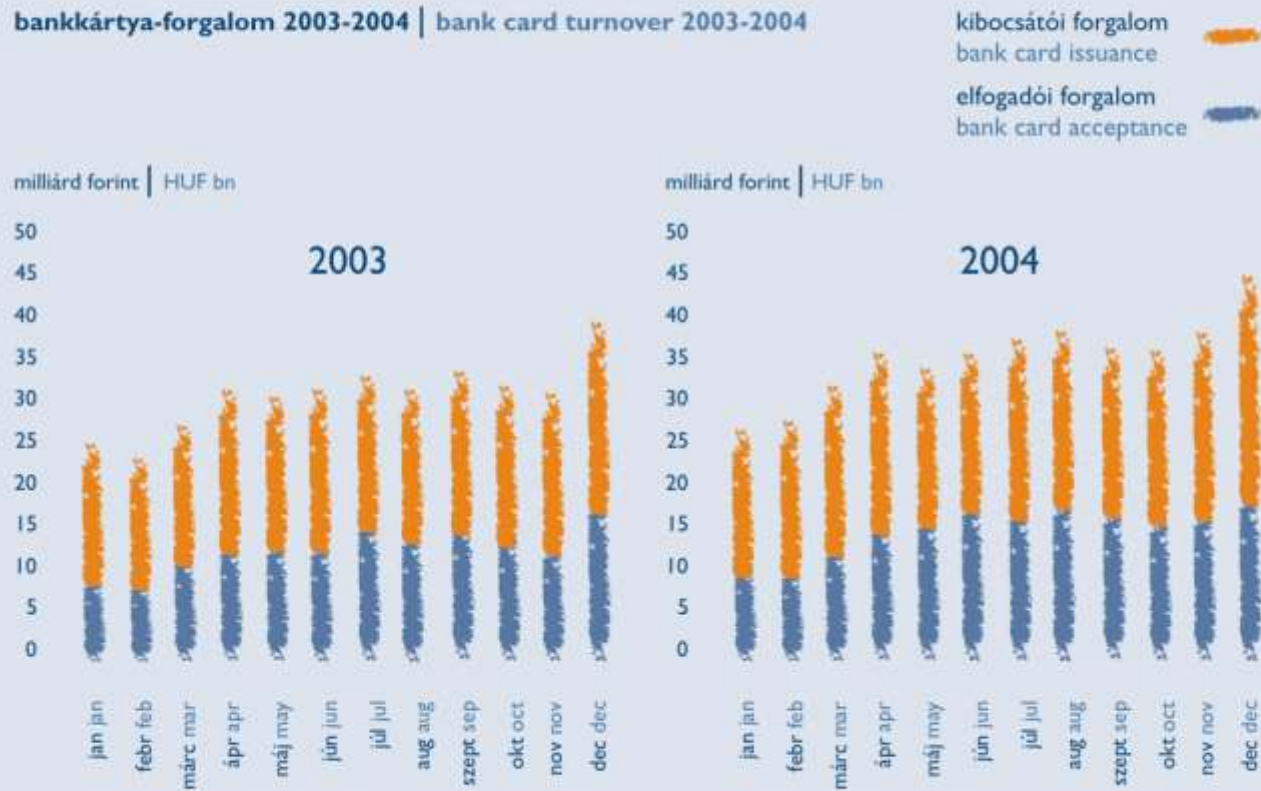
- ☐ credit cards issued jointly with health funds
  - ☐ K&H Adoszt Health Fund Visa Electron credit card
  - ☐ K&H Medicina Health Fund MasterCard credit card
- ☐ business credit cards that, as a unique feature on the market, also provide a revolving credit line for businesses.

We further extended the higher education programme of K&H: on top of the K&H ELTE Maestro bank card jointly launched with Eötvös Loránd University of Sciences, in 2004 we also launched the K&H Eszterházy Maestro bank card with the Eszterházy Károly College. K&H Bank was the first in Hungary to use chip technology on its Visa Electron bank cards (in 2002). The Bank then went on to use chip on MasterCard bank cards as well (in 2003). Within the Hungarian banking sector, our Bank is still unique with the issuing and acceptance of chip cards.





## bankkártya-forgalom 2003-2004 | bank card turnover 2003-2004



## elektronikus szolgáltatások

A K&H Bank 2004-ben tovább bővítette az elektronikus szolgáltatások körét, így már vállalkozói ügyfeink is igénybe vehetik az e-bank nyújtotta előnyöket. Ezen túlmenően mind a K&H mobilinfo, mind a K&H lakossági és trambulín e-bank esetében is sor került további funkciók bevezetésére, ezáltal ügyfeink még több szolgáltatást vehetnek igénybe a bankfiók felkeresése nélkül.

## K&amp;H lakossági e-bank

2004 decemberében megújítottuk a K&H lakossági és trambulín e-bankot, mely számos új funkcióval bővült, és használata még kényelmesebb és gyorsabb lett. A K&H lakossági e-bank néhány kiemelt szolgáltatása: egyenleg- és számlatörténet lekérdezés, átvétel saját számlák között, forint- és devizaátutalás bankon belül és kívül, közüzemi díjakra vonatkozó megbízások, módosítások, betételekötés és -felmondás, K&H lakossági és K&H hitelkártya mobilinfo és bankkártya igénylés, K&H bankkártyákhoz, K&H hitelkártyákhoz, K&H lakossági és hitelkártya mobilinfohoz kapcsolódó műveletek.

## K&amp;H vállalkozói e-bank

2004 februárjában elindult a K&H vállalkozói e-bank szolgáltatás, mellyel egyéni, kis- és középvállalkozói ügyfeink az interneten keresztül gyorsan és kényelmesen intézhetik bankügyeiket. Néhány főbb szolgáltatás: aktuális számla-egyenleg és napi tranzakciók lekérdezése, számlatörténet lekérdezése, forint- és devizaátutalás, betételekötés és -felmondás, napi bankszámlakivonat lekérdezése, többnyelvű kezelőfelület (magyar, angol, német).

Egyedülállóan biztonságos internetes bankolás! A magyar piacon elsőként és eddig egyedülként a K&H Bank kínál olyan internet banki szolgáltatást, ahol chipkártyás ügyfélazonosítás és digitális aláírás biztosítja a magas szintű védelmet. A rendszer jellemzői: hitelesség: a szolgáltatásban résztvevő felek (Ügyfél és a Bank) kölcsönös és egyértelmű beazonosítása, bizalmasság: a felek közötti adatforgalom titkosítása, sértetlenség: az üzenetek, megváltoztathatatlanágának biztosítása, letagadhatatlanság: az üzenetek és azok küldőjének egyértelmű összerendelése.

## K&amp;H mobilinfo

A 2000-ben bevezetett K&H mobilinfo szolgáltatással ügyfeink sms üzenetben bármikor tájékozódhatnak bankszámlájuk egyenlegéről, és azonnali információt kapnak számlamozgásaikról, bankkártyás tranzakcióikról. A 2004-ben végrehajtott fejlesztésekkel a szolgáltatás opcionálisan bővült a következőkkel: értesítés a fedezetlen átutalási tételekről, értesítés a K&H hitelek törlesztéséről (fedezetlen tranzakciók esetén is), értesítés devizahitel esedékességekor, a törlesztőrészlet összegéről, aktuális egyenleg megjelenítése az üzenetek végén (kivéve kártya tranzakciók). A szolgáltatás deviza-számlához is igénybe vehető, az üzenetküldés nyelve szabadon választható (további opciók: angol és német).

## K&amp;H hitelkártya mobilinfo

Bővült a hitelkártya-számlához kapcsolt K&H mobilinfo szolgáltatás, mely ügyfeleinket a következőkről értesíti: a hitelkártya elektronikus használatáról (automatikus üzenetben), a hitelkeret változásáról (automatikus üzenetben), a hitelkeret túllépéséről (automatikus üzenetben), a hitelkártyaszámra érkező jóváírási tételekről (automatikus üzenetben), a felhasználható egyenleg meghatározott limit alá csökkenéséről (automatikus üzenetben), a kivonathoz kapcsolódó információkról (automatikus és interaktív üzenet), a felhasználható hitelkeret összegéről (interaktív üzenet), a hitelkártyához kapcsolódó napi limitekről (interaktív üzenet).

A K&H trambulín e-bank és mobilinfo szolgáltatást a trambulín ifjúsági programban résztvevő ügyfeleink már 14 éves kortól igénybe vehetik. 2004. év végén K&H trambulín e-bankkal 4 500, míg K&H mobilinfoval 26 000 ifjúsági ügyfelünk rendelkezett, a K&H lakossági e-bankot 16 500, a K&H mobilinfót 81 000 ügyfelünk használta. A K&H vállalkozói e-bankot 3 900, míg a K&H vállalkozói mobilinfót 20 000 ügyfelünk vette igénybe.

## electronic services

In 2004, K&H Bank further extended the scope of electronic services; thus, our business clients can now also make use of the benefits offered by our e-bank facility. On top of this, additional functionality was introduced for both K&H mobilinfo and the K&H consumer/trambulín e-bank facility. Consequently, our clients can use a wider range of services without the need to visit a branch in person.



**K&H consumer e-bank**

In December 2004, we updated our K&H retail and trambulin e-bank facility, which has been supplemented with a number of new functions, thus making its use faster and more convenient. Key services of the K&H retail e-bank facility include: information on account balances and account history, transfer of funds between own accounts, intra- and inter-bank HUF and currency transfers, direct debit orders and modifications, term deposits and the cancellation of term deposits, application for K&H retail/K&H credit card mobilinfo services and bankcards, transactions linked to K&H bank cards, K&H credit cards, as well as the K&H retail and K&H credit card mobilinfo.

**K&H SME e-bank**

In February, 2004, we launched the K&H SME e-bank facility, which can be used by our self-employed and small- and medium-sized business clients to perform banking in a fast and convenient manner via the Internet. Key services include: information on current account balances and daily transactions, information on account history, HUF and currency transfers, term deposits and the cancellation of term deposits, querying of daily account statements, multilingual user interface (Hungarian, English, German).

Uniquely secure internet banking! K&H Bank was the first, and so far the only bank in Hungary to offer Internet services ensuring a high level of protection by way of chip card-based client identification and digital signatures. The system's key characteristics are: authenticity: the mutual and definitive identification of parties participating in this service (client and the bank), confidentiality: the encryption of data traffic between the parties, integrity: making sure that messages cannot be modified, undeniability: the unequivocal matching of messages with their senders.

**K&H mobilinfo**

Via the K&H mobilinfo service introduced in 2000, our clients can find out the balance of their bank account at any time, using a text message; and they can also receive instantaneous information about any transactions across their accounts, as well as their card transactions. Thanks to our development efforts in 2004, the service was extended with the following (optional) features: notification of any transfer items that cannot be performed due to a lack of funds, notification of the repayment of any K&H loan instalment (even if there are no sufficient funds to perform the transaction), notification of the amount of repayment instalment, at the time a currency loan becomes due, the displaying of current balances at the end of messages (except in case of card transactions). The service can also be used with a K&H foreign currency account, the language of messages can be changed (further options: English and German).

**K&H credit card mobilinfo**

K&H mobilinfo services linked to credit card accounts have also been extended. Our clients receive notification when the credit card is used electronically (in an automatic text message), when the credit limit changes (in an automatic text message), when the credit limit is exceeded (in an automatic text message), when credit repayments are received on the credit card account (in an automatic text message), when the available limit drops below a pre-defined value (in an automatic text message), about details linked to the statement (automatic and interactive text message), about the available credit limit (interactive text message), about daily limits linked to the credit card (interactive text message).

K&H trambulin e-bank and mobilinfo services can be used by our clients participating in the K&H trambulin youth programme from as early as age 14. At the end of 2004, 4 500 of our young clients subscribed to the K&H trambulin e-bank service, while the figure for K&H mobilinfo was 26 000. The K&H consumer e-bank facility was used by 16 500 clients, with 81 000 clients using K&H mobilinfo. 3 900 clients used the K&H SME e-bank facility, with 20 000 opting for K&H SME mobilinfo.

**munkavállalói juttatáscsomagok**

A K&H munkavállalói juttatáscsomag a vállalati partnereknek kínált komplex szolgáltatáscsomag, melynek célja, hogy a munkáltatói előnyök és a munkavállalói érdekek összehangolásával és költségtakarékos megoldások kidolgozásával a vállalatok a K&H Bankcsoport által kínált szolgáltatásokon keresztül dolgozóik részére a leginkább megfelelő juttatásokat nyújtsák. A K&H munkavállalói juttatáscsomagot a piaci igényeknek és a törvényi háttér változásainak megfelelően a Bank folyamatosan fejleszti. Az ügyféligények magas színvonalú kiszolgálása érdekében a csomag tartalma egyre gazdagodik. A csomag legfontosabb elemei a következők: K&H lakossági forint bankszámla vezetése, K&H lakossági és vállalati bankkártyák, K&H hitelkonstrukciók, K&H befektetési alapok, K&H egészségpénztári szolgáltatások, K&H önkéntes- és magánnyugdíjpénztári szolgáltatások, K&H biztosítási konstrukciók.

A K&H Bank munkavállalói juttatáscsomagján keresztül közel 2 700 munkáltató választotta Bankunk lakossági szolgáltatásait. 2004. évben közel 600 munkáltatón keresztül mintegy 20 000 új K&H lakossági bankszámla nyílt. A Munkavállalói juttatások főosztály aktív szerepet játszik a főiskolák és egyetemek számára kibocsátott co-branded kártyák kialakításában (ELTE, Eszterházy Károly Főiskola). A felsőoktatási intézményekkel megkötött együttműködési megállapodások keretében (ELTE, Szegedi Tudományegyetem, Nyíregyházi Főiskola, Eszterházy Károly Főiskola, Kodolányi János Főiskola, Szent István Egyetem Jászberényi Főiskolai Kar) mind a diákokra, mind a munkavállalókra vonatkozóan kedvező feltételű bankszámlavezetést és kapcsolódó szolgáltatásokat kínálunk. Az együttműködő felsőoktatási intézmények köre a jövőben tovább bővül.

2004. évben a Munkavállalói juttatások főosztály, valamint az Önkormányzati és EU projektek üzletág szoros együttműködésének eredményeképpen dinamikus növekedést mutat azon önkormányzatok száma is, amelyek munkavállalói igénybe veszik a speciálisan ennek a célcsoportnak nyújtott kedvezményes lakossági termékeket, szolgáltatásokat. Az együttműködés eredményességét mutatja, hogy az önkormányzatok által számlavezetésre kiírt tenderek elbírálásánál versenylőnyt jelent a rendkívül kedvező, lakossági termékeket, szolgáltatásokat kínáló csomag igénybevételének lehetősége. A speciális, egyedi megoldások eredményeképpen a munkáltatókhoz kapcsolódóan nyílt számlákon realizált bevétel egy év alatt a duplájára emelkedett.

**ügynökhálózat**

2004 során a K&H termékeit kínáló ügynökök száma négyszeresére növekedett, így jelenleg közel 500 ügynök értékesíti – a banki hitelkihelyezés jelentős alternatív csatornajaként – elsősorban a hiteltermékeket. Célunk, hogy az ügynökhálózat a jövőben a hiteltermékeken túl a K&H bankszámla, K&H bankkártya, illetve a K&H trambulin bankszámla értékesítési feltételeit is a piaci elvárásokhoz igazítsa. Terveinkben szerepel továbbá az értékesíthető termékkör kibővítése a K&H munkavállalói juttatáscsomaggal.



## employee benefit packages

Employee benefit packages are complex service packages offered to corporate partners with the objective of co-ordinating the advantages for employers with the interests of employees and working out cost-efficient solutions to enable companies to provide the most suitable benefits for their employees through the services offered by the K&H Banking Group. Our employee benefit packages are regularly developed in response to changing market requirements and legislative amendments. New elements are added regularly to meet clients' expectations as fully as possible.

The key elements of an employee benefit package are as follows: K&H retail HUF bank account management, K&H retail and corporate bankcards, K&H loan products, K&H investment funds, K&H health fund services, K&H voluntary and private pension fund services, K&H insurance products.

Close to 2 700 employers chose our retail services, thanks to the advantages of K&H Bank's employee benefit package. In 2004, we opened nearly 20 000 new K&H retail bank accounts through close to 600 employers. The Employee Benefits Department plays an active role in the development of co-branded cards issued for colleges and universities (ELTE Eötvös Loránd University, Eszterházy Károly College). Pursuant to the co-operative agreements signed with institutions of higher education (ELTE, Szeged University of Sciences, Nyíregyháza College, Eszterházy Károly College, Kodolányi János College, Szent István University – Jászberény College Campus) we provide bank account management and related services offering favourable terms and conditions to students and employees alike.

In 2004, as a result of the close co-operation between the Employee Benefits Department and the Municipalities and EU projects business line, there was also a dynamic growth in the number of municipalities whose employees use the favourably priced retail products and services developed specifically for this target group. The volume of such co-operation is demonstrated by the fact that the inclusion of a very favourably-priced package offering retail product and services now serves as a competitive advantage in account management tenders issued by municipalities. As a result of targeted, customised solutions, revenues realised through accounts opened via employers doubled in a single year.

### agency network

In 2004, the number of agents offering K&H products increased four-fold. Currently, there are nearly 500 agents selling primarily loan products, a major alternative channel to lending via the Bank. Within this network, our objective is to match, along with loan products, K&H bank accounts, K&H bankcards and K&H trambulín bank accounts to market demand. Our plans also include the extension of the scope of products sold with the K&H employee benefits package.

## kisvállalkozói szolgáltatások

2004-ben a K&H Bankban a kis- és középvállalkozói ügyfélkör bővítésének egyik legfőbb motorja a hitelezési tevékenység volt. Mindezt a folyamataink minőségének javításával, új termékek bevezetésével, értékesítési tréningjeinkkel és erőteljesebb marketing-jelenléttel értük el. 2004 tavaszán átalakítottuk a döntési hatásköröket és bevezettük a K&H gyors hitel-rendszert, amivel jelentősen felgyorsult a hitelezési folyamat, csökkent a kisvállalkozókat terhelő adminisztráció. E rendszer fő jellemzői: a gyors, 2-3 napos hitelbírálat, a kisvállalkozások jellemzőihez alkalmazkodó, egyszerűsített dokumentációs igény, alacsony fedezeti elvárás, és a hitelt igénybevevők körének nyitása az újonnan alakult cégek felé. Az ősz folyamán két új hiteltermék indult: a K&H vállalkozói kártya hitelkerettel csomag, valamint a piacon egyedülálló K&H üzleti hitelkártya. A K&H üzleti hitelkártya fedezet nélkül igényelhető a 3 millió forint árbevétel meghaladó vállalkozások számára. A hitelkeret összege az éves árbevételtől függően sávosan változik és elérheti az 1 millió forintot is. A Bank piacvezető a hazai kis- és közép-vállalkozások európai uniós versenyképességet támogató, beruházási célokot szolgáló, kedvezményes kamatozású K&H európai beruházási hitel nyújtásban, valamint a K&H egészségügyi hitelprogramban.

Ugyancsak fontos mérföldkö volt a nyár elején lebonyolított agrárfactoring program, mely során közel 7 000 mezőgazdasági tevékenységet folytató vállalkozóval létesítettünk hitelkapcsolatot. Az év folyamán kerültek bevezetésre a speciális igényeket lefedő számlacsomagok is: K&H társasházi, K&H jogi, K&H könyvelői, K&H egészségügyi, valamint K&H bankkártya-elfogadói számlacsomagok, melyek testre szabottan és kedvező díjtétellel kínálják a pénzügyi szolgáltatásokat. Emellett megjelentünk a régi ügyféligényt kielégítő K&H vállalkozói e-bank szolgáltatással is. A K&H Bank, a kis- és középvállalkozói ügyfélkör szakértő bankja, különösen nagy hangsúlyt fektet e szegmens problémáinak, igényeinek, gondolkodásának részletesebb megismerésére. Így egész évben folyamatosan szervezünk piackutatásokat. A Bank negyedévente országos felmérést készít a kis- és középvállalkozók általános gazdasági várakozásairól, versenyhelyzetükről, a várható piaci folyamatokról és a működésüket befolyásoló tényezőkről. Termék- és szolgáltatás-palettánkat a piackutatások és felmérések során szerzett ismeretek segítségével mindig az aktuális ügyféligényeknek megfelelően alakítjuk. A 2004-es évben a korábbiakhoz képest jóval intenzívebb marketing és kommunikációs tevékenységet végeztünk a kis- és középvállalkozói termékek vonatkozásában. Több országos méretű marketing-kampányt és direkt marketing akciót szerveztünk, mindehhez már aktív telefonos megkeresés is társult. Nagy számban rendeztünk ügyfélalálkozókat, konferenciákat is a kis- és középvállalkozói ügyfeleink számára.

## SME services

In 2004, one of the key drivers of SME acquisition was lending. This was achieved by improving the quality of our processes, the introduction of new products, sales training and a more powerful marketing presence. In the spring of 2004, decision-making competencies were restructured and the K&H fast loan system was introduced, which significantly accelerated the lending process and reduced the administrative burden on small businesses. The key characteristics of this system include: fast credit assessment in 2-3 days; simplified documentation requirements in keeping with the characteristics of small businesses, low collateral requirements and the widening of the scope of potential applicants to include newly established businesses. In the autumn, we launched 2 new loan products: the K&H SME card with an overdraft facility package and the K&H business credit card, a unique product on the market. The K&H business credit card may be applied for without collateral by businesses with sales revenue of over HUF 3 million. The overdraft limit varies according to the amount of annual sales revenue in a tiered structure, and may be as high as HUF 1 million. The Bank is a market-leader with the K&H European investment loan and K&H health credit programmes, which are investment-purpose facilities, promoting the EU competitiveness of domestic small and medium-size businesses, offered with favourable interest terms and conditions. Another important milestone was the agricultural factoring programme conducted at the beginning of the summer; as part of the programme we built up a lending relationship with close to 7 000 businesses involved in agricultural activities.

During the year, account packages responding to specific requirements were also introduced: the K&H condominium, K&H legal, K&H accountant, K&H health and the K&H bank card acceptance account packages, which offer customised financial services at favourable prices. In addition, we also launched the K&H SME e-bank service which met a long-standing client need. K&H Bank, a specialist bank for small and medium-sized enterprises, places special emphasis on becoming more acquainted with the issues, needs, and the general mindset of this particular segment. Thus, we organise market research exercises all through the year. The Bank conducts quarterly national surveys on the general economic expectations of SMEs, their competitive position, the expected market trends, and other factors affecting their operation. Relying on lessons obtained in the course of market research exercises and surveys, we adjust the choice of our products and services to client requirements, at all times. In 2004, we conducted much more intensive marketing and communications efforts than before in relation to SME products. We organised a number of national marketing campaigns and direct marketing promotions, coupled with the pro-active contacting of clients by phone. We organised numerous client meetings and conferences for our SME clients.





and by the end of the year, more than 30 000 members were in possession of the health fund card, which is now accepted at 1 000 locations nationwide. This dynamic growth was also reflected in the enlargement of contracted service points nationally, which has now reached 4 160. Employers can take advantage of various tax and social security contribution allowances related to health funds. The number of member employers reached 350 in 2004. With the coordination of the Bank's Employee Benefits Department, K&H Bank, in co-operation with the K&H Medicina Health Fund, developed 2 unique products. With the K&H Medicina Health Fund bank loan and the K&H Medicina Health Fund MasterCard credit card, fund members can finance expenditures exceeding the amount available on their individual health fund accounts, at favourable terms and conditions. These 2 new products represent a significant competitive advantage on the market in the acquisition of health funds. The Fund places great emphasis on short settlement deadlines, keeping costs low, and also on a high degree of flexibility in relation to members' requirements. There is a wide range of professional health and health promotion services available, which can also be financed via the fund, not only for members but their relatives as well.

### K&H Nyugdíjpénztár

A K&H Aranykor Országos Önkéntes- és Magánnyugdíjpénztár és a K&H Bankcsoport együttműködésének 2004. szeptember 30-i megszűnését követően előkészületek történtek egy új Nyugdíjpénztár megalapítására. A K&H Bank célja, hogy az Egészségpénztárhoz hasonlóan magas színvonalú szolgáltatást nyújtó, modern, választható portfóliós rendszerű Nyugdíjpénztárral állhasson ügyfelei rendelkezésére. A K&H Nyugdíjpénztár alapítása folyamatban van.

### K&H Pension Fund

Since the cessation of co-operation between the K&H Aranykor National Voluntary and Private Pension Fund and the K&H Banking Group on September 30, 2004 preparations have been made for the establishment of a new pension fund. The aim of K&H Bank is to be able to offer its clients the use of a pension fund, extending high-quality services to its members, similarly to the health fund, and offering modern optional, portfolio-based services. The establishment of the K&H Pension Fund is in progress.

### bankbiztosítási tevékenységek

#### biztosítási piac

A magyar biztosítási piacon 2004-ben 29 biztosítótársaság tevékenykedett. Az év során nem volt sem új belépő, sem pedig a piacot elhagyó vállalat. A piac erősen koncentrált, az első öt társaság piaci részesedése az életbiztosítási piacon 74%, a nem-életbiztosítási piacon 82% felett van, részesedésük azonban 2004 folyamán mindkét részpiacra csökkent. A teljes biztosítási piac (életbiztosítás + nem-életbiztosítás) 2004-ben 7,1%-kal bővült, elmaradva a 2003. év 13%-os növekedési dinamikájától. A biztosításból származó díjbevétel 599 milliárd forintról 599 milliárd forintra nőtt. Az életbiztosítási piac 2004-ben 8,4%-kal növekedett, enyhén elmaradva az előző év ütemétől. A teljes életbiztosításból származó díjbevétel 224 milliárd forintról 243 milliárd forintra bővült. A rendszeres díjas életbiztosításokból származó díjbevétel 9,1%-kal, míg az egyszeri díjas termékek díjbevétele 5,2 %-kal nőtt. A nem-életbiztosítási piac növekedési üteme jelentősebb mértékben lassult: a 2003. évi 15%-kal szemben 2004-ben mindössze 6% volt. A nem-életbiztosításból származó díjbevétel 334 milliárd forintról 355 milliárd forintra emelkedett.

### K&H Medicina Egészségpénztár

A 2004. év kivételesen sikeres volt a K&H Medicina Egészségpénztár életében. A taglétszám megkétszereződött és év végére megközelítette a 40 000 főt, vagyona pedig a háromszorosára, 1,5 milliárd forintra nőtt. Piaci részesedése elérte a 13,5%-ot, mindeközben elismerten Magyarország legmagasabb szolgáltatási színvonalát nyújtó egészségpénztárává vált. Jelentősen emelkedett az egészségpénztári kártyát használók száma, év végén már több mint 30 000 tag rendelkezett ezzel a fizetőeszközzel, melyet tagjaink országosan 1 000 helyen használhatnak. A dinamikus növekedés megmutatkozott a szerződött országos szolgáltatói kör bővülésében is, mely elérte a 4 160-at. A munkáltatók az egyik legkedveltebb juttatási formaként tudják kihasználni az egészségpénztárakhoz kapcsolódó adó- és járulékedvezményeket. 2004-ben a munkáltatói tagok száma elérte a 350-et.

A Bank Munkavállalói juttatások főosztályának koordinálásával a K&H Bank a K&H Medicina Egészségpénztárral együttműködve két egyedülálló terméket fejlesztett ki. A K&H Medicina egészségpénztári banki kölcsönrel, valamint a K&H Medicina egészségpénztári MasterCard hitelkártyával a pénztártagoknak lehetőségük nyílik kedvező kondíciók mellett az egészségpénztári egyéni számlán rendelkezésre álló összeget meghaladó költségek finanszírozására. A két új termék a pénztári akvizíció során jelentős versenyelőnyt jelent a piacon. A Pénztár nagy hangsúlyt helyez a rövid elszámolási határidőkre, a költségszint alacsonyan tartására, valamint a tagok igényeivel szembeni nagyfokú rugalmasságra. A professzionális egészségügyi- és egészségmegőrzési szolgáltatások széles körben vehetők igénybe, illetve finanszírozhatók a pénztáron keresztül nem csupán a tagok, hanem azok hozzátartozói számára is.

### K&H Medicina Health Fund

2004 was an exceptionally successful year for the K&H Medicina Health Fund. Membership doubled to nearly 40 000 by the end of the year, while assets tripled to HUF 1.5 billion. Its market share reached 13.5 percent, and at the same time, it became the health fund providing the highest standard of services in Hungary, a fact widely recognised nationwide. The number of members with a health fund card increased significantly,



## bankassurance

### the insurance market

In 2004, there were 29 insurance companies active on the Hungarian insurance market. No additional insurance companies entered or left the market during the year. The market is highly concentrated; the market share of the first 5 leading companies adds up to 74 percent on the life insurance market, and to over 82 percent on the non-life market; however, in 2004, their combined share of the market reduced in both segments. In 2004, the whole insurance market (life plus non-life) increased by 7.1 percent, which is short of the 13 percent growth rate experienced in 2003. Insurance premium revenues grew from HUF 559 billion to HUF 599 billion. In 2004, the life insurance market grew by 8.4 percent, which is slightly lower than the previous year's growth rate. Whole life premium revenues grew from HUF 224 billion to HUF 243 billion. Premium revenues from life policies with regular premium payments grew by 9.1 percent, with revenues from insurance products with one-off fees increasing by 5.2 percent. The growth of the non-life insurance market slowed down more considerably, to 6 percent in 2004 from 15 percent in 2003. Premium income from non-life policies increased from HUF 334 billion to HUF 355 billion.

### bankbiztosítás a K&H Bankcsoportban

A bankbiztosítási tevékenység stratégiai fontosságú terület a K&H Bankcsoport számára. 2004-ben a Bank és két biztosító partnere (a K&H Bank és a KBC Insurance N.V. 50-50%-os tulajdonában lévő K&H Életbiztosító, valamint a KBC Insurance N.V. 100%-os tulajdonú magyar leányvállalata, az Argosz Biztosító) közötti együttműködés új, a Bank fiókhálózatán keresztül értékesítésre kerülő élet- és nem-életbiztosítási termékekkel gazdagodott.

### bankassurance within the K&H Banking Group

Bankassurance activities represent an area of strategic importance for the K&H Banking Group. In 2004, co-operation between the Bank and its two insurance partners (K&H Életbiztosító, owned 50-50 percent by K&H Bank and KBC Insurance N.V.; and Argosz Biztosító, the wholly owned Hungarian subsidiary of KBC Insurance N.V.) was extended to new life and non-life products, sold via the Bank's branch network.

### az életbiztosítási termékek értékesítése

A K&H Életbiztosító nem rendelkezik saját értékesítési hálózattal, ezért termékeinek értékesítése a banki fiókhálózaton keresztül (teljes termékskála) és az Argosz Biztosító révén történik (részleges termékskála).

A K&H Életbiztosító termékínálata:

- ☐ K&H megtakarítási életbiztosítások (optimum, maximum, hozambiztos)
- ☐ K&H hitelfedezeti csoportos életbiztosítások (creditum, creditum plusz)
- ☐ K&H csoportos biztosítás kisvállalkozói és vállalati ügyfeleknek
- ☐ K&H tisztán kockázati életbiztosítás (protectum)
- ☐ K&H lakossági bankszámlába épített életbiztosítás

2004-ben a K&H Életbiztosító díjbevétele 7,5 milliárd forint volt, kétszerese a 2003. évi 3,8 milliárd forintos szintnek, elsősorban az egyszeri díjas megtakarítási életbiztosítások vártnál nagyobb piaci sikerének köszönhetően. A teljes díjbevétele 76%-a ezen termékek értékesítéséből származott. 2004-ben 3 új egyszeri díjas megtakarítási biztosítási terméket értékesítettek a Bank fiókjai: egy forint (K&H maximum plusz 3.) és Magyarországon elsőként 2 euró alapú termék (K&H maximum euró 1. és 2.) került bevezetésre. 2004. legnagyobb sikere ugyanakkor az egyéni kockázati biztosítások értékesítésének felfutása volt, ahol közel 350% növekedést ért el a Biztosító a K&H Bank által kötött hitelekhez kínált életbiztosítások hatékony keresztértékesítésének köszönhetően. A K&H Életbiztosító piaci részesedése a 2004. évi I. negyedévi 1,0%-ról 2004. IV. negyedévre 3,1%-ra nőtt, amellyel piaci pozíciója a 10. helyről a 7. helyre javult.

### selling life insurance products

K&H Életbiztosító does not have its own sales network; consequently, it sells its products via the Bank's branch network (the full range of products) and via Argosz Biztosító (partial product range).

K&H Életbiztosító offers the following products:

- ☐ K&H endowment policies (Optimum, Maximum, Hozambiztos)
- ☐ K&H credit-linked group life insurance policies (Creditum, Creditum Plusz)
- ☐ K&H group insurance for SME and corporate clients
- ☐ K&H purely risk life assurance products (Protectum)
- ☐ life insurance built into K&H retail bank accounts

In 2004, the insurance premium revenues of K&H Életbiztosító amounted to HUF 7.5 billion, which is the double of the 3.8 billion level of 2003. This is primarily due to the fact that the market success of endowment policies with one-off premium payments exceeded initial expectations. 76 percent of total premium revenues came from the sale of these products. In 2004, the Bank's branches sold 3 new endowment policies with one-off premium payments: one HUF-based (K&H maximum plusz 3) and, as a first in Hungary, 2 EUR-based products (K&H maximum euro I and II) were introduced. However, the key success of 2004 was a surge in the sales of individual risk policies, where the insurance company achieved a growth of nearly 350 percent thanks to the efficient cross-selling of life policies linked to loans extended by K&H Bank. The market share of K&H Életbiztosító increased from 1 percent in the first quarter of 2004 to 3.1 percent in the fourth quarter of 2004, which resulted in the improvement of its market position from tenth to seventh position.

### a nem-életbiztosítási termékek értékesítése

A K&H bankfiókok már 2000. óta értékesítik az Argosz Biztosító lakásbiztosítási termékeit, amelyek elsősorban a Bank által nyújtott jelzáloghitelekhez kötődnek. A két legjelentősebb Argosz termék:

- ☐ Fészek Otthonbiztosítás (kizárólag ügynökhálózatban értékesítésre kerülő biztosítás),
- ☐ Start Fészek Otthonbiztosítás (a Bank fiókhálózatban értékesített, jelzáloghoz kapcsolódó biztosítás).

Az Argosz Biztosító 2004-ben összesen több mint 150 ezer kötvényt értékesített, ebből közel 23 ezer lakásbiztosítást; ez utóbbiból közel 8 ezer Start Fészek Otthonbiztosítás szerződést a K&H fiókhálózaton keresztül, ami 14%-os növekedést jelent az előző évhez képest. A K&H Bank Argosz Start Fészek Otthon termékek fiókhálózaton keresztül történő értékesítéséből származó jutalékbevétele több mint 50%-kal növekedett az előző évhez képest. Az Argosz Biztosító piaci részesedése 2004-ben változatlanul 4%-os szinten maradt.

### selling non-life products

Since 2000, K&H branches have been selling the home insurance products of Argosz Biztosító, which are primarily linked to mortgage products offered by the Bank. The two key Argosz products are:

- ☐ Fészek Home Insurance (an insurance policy sold via the agency network only)
- ☐ Start Fészek Home Insurance (an insurance policy sold in the Bank's branch network, linked to mortgages).

In 2004, Argosz Biztosító sold over 150 000 policies, of which 23 000 represent home insurance. Out of this latter figure, nearly 8 000 were Start Fészek Home Insurance contracts concluded via the K&H branch network, which is a 14 percent increase on the previous year. Premium revenues raised by K&H Bank from the sale of Argosz Start Fészek Home Insurance products via the branch network increased by more than 50 percent over the previous year. In 2004, the market share of Argosz Biztosító remained at an unchanged 4 percent.





## Treasury

K&H Bank, as one of the largest corporate banks on the Hungarian market, considers the supporting of its partners in all areas of business activities, including rapidly changing monetary markets, one of its key tasks. The organisational structure of the Treasury Directorate also reflects this client-oriented attitude. We assign a personal advisor to each of our clients, to whom the client may turn in confidence with any business issues. Our relationship managers provide the following services to our clients:

- ☐ Advisory and professional services
- ☐ Market information, exchange rate and interest rate forecasts
- ☐ Prompt, futures and other derivative deals
- ☐ The development of individual hedge strategies
- ☐ Actioning of mandates and, if required, market monitoring
- ☐ Individual pricing

**Client relationship managers offer the services of the following three departments:**

- ☐ The Currency Market Department is one of the key players in the currency market of Hungary. Thanks to the scale of its activities and the experience of our dealers, the speed and price of closing a deal are very favourable.
- ☐ The Money Market Department is another key player on the Hungarian money market. Its main tasks include the conducting of deposit, loan, and swap transactions, at the most competitive prices possible, in any currency. Their rich business experience and the economies of scale also represent a real advantage.
- ☐ The Capital Market Department also plays an important role in the trading of fixed-interest instruments in Hungary. Their activities include the trading of government securities as well as participation in the auctioning of government securities.

The year 2004 brought a breakthrough in the area of derivatives. Building on decreasing EUR/HUF volatility, we developed new, innovative solutions for our clients which provide protection against exchange rate risks at the appropriate level. In addition, our savings service has also been restructured. We have developed a new, yield-maximising product portfolio which provides outstanding yields for both HUF and foreign currency revenues. Thanks to our innovative product development, we have become a dominant player on the Hungarian market in the application of structured solutions, as a result of which we have managed to considerably increase our client base.

## Treasury

A K&H Bank a magyar piac legnagyobb vállalati bankjaként egyik legfontosabb feladatának tekinti, hogy partnereit támogassa az üzleti élet minden területén, így a gyorsan változó pénzügyi piacok világában is. A Treasury igazgatóság szervezeti felépítése is ezt az ügyfélközpontúságunkat tükrözi. Minden ügyfelünkhöz személyes tanácsadót jelölünk ki, akihez bármikor, bármilyen üzleti kérdésben bizalommal fordulhat. Kapcsolattartóink az alábbi szolgáltatásokkal állnak ügyfeleink rendelkezésére:

- ☐ tanácsadói és szakértői szolgáltatások
- ☐ piaci információk, árfolyam- és kamatláb előrejelzések
- ☐ azonnali, határidős és egyéb származékos (derivatív) ügyletek
- ☐ egyénre szabott fedezeti stratégiák kialakítása
- ☐ megbízások végrehajtása, igény esetén piacfigyelés
- ☐ egyéni árazás

**Az ügyfél kapcsolattartók az alábbi három főosztály szolgáltatásait közvetítik:**

- ☐ a Devizapiaci főosztály Magyarország devizapiacának egyik legjelentősebb szereplője. A tevékenységek nagyságrendjének és kereskedőink tapasztalatának köszönhetően az üzletkötés sebessége és ára igen kedvező.
- ☐ a Pénzpiaci főosztály a magyar pénzpiac másik jelentős résztvevője. Fő feladata a betéti-, hitel- és swap (csere) ügyletek végrehajtása a lehető legversenyképesebb áron, bármely devizanemben. A felhalmozott üzleti tapasztalat és méretgazdaságosság itt is valódi előnyt jelent.
- ☐ a Tőkepiaci főosztály fontos szerepet tölt be a fix kamatozású instrumentumok magyarországi kereskedelmében. Tevékenységéhez tartozik az állampapírok forgalmazása, valamint az állampapír aukciókon való részvétel.

A 2004-es év a derivatív termékek területén hozott áttörést. A csökkenő euró/forint volatilitást kihasználva ügyfeleink részére új innovatív megoldásokat dolgoztunk ki, amelyek kedvező szinten nyújtottak védelmet az árfolyamkockázat ellen. Ezen kívül megújult a megtakarítási szolgáltatásunk is, új hozammaximalizáló termékportfoliót fejlesztettünk ki, amely kiemelt hozamot biztosított mind forint, mind devizabevételek esetén. Innovatív termékfejlesztésünknek köszönhetően a strukturált megoldások alkalmazásában a magyar piac meghatározó szereplőjévé váltunk, melynek eredményeként jelentősen növeltük ügyfélbázisunkat.



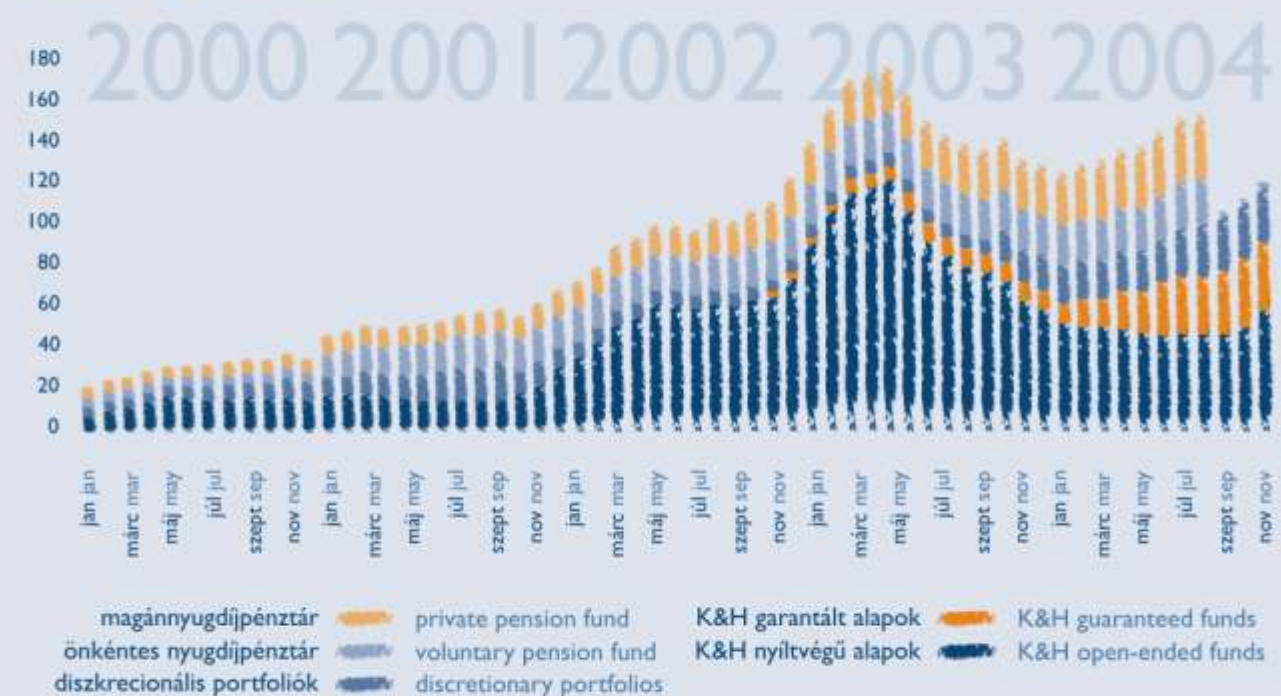


### asset management business line

In 2004, this division continued to generate excellent profits despite the difficult conditions plaguing the entire market. At the beginning of the year, the outflow of capital from K&H open-ended funds continued, which was primarily due to persistently high HUF interest rates and the unbroken popularity of deposit products. This trend only broke towards the end of the year, when a drop in inflation became more marked, interest rates were cut, and the stock market continued its rise at a convincing rate. During the year, the portfolio of investment funds managed by K&H Alapkezelő increased by 29 percent to HUF 93 billion. K&H guaranteed closed-ended funds continue to be successful, and we are now offering EUR and USD-based funds as well.

K&H guaranteed funds represent an investment option offering high, fixed interest for a period of 2-3 years, as well as an additional yield, provided the stock exchange continues to perform well. Investment units behave as shares when share prices are rising on the stock exchange, and they behave as bond when rates are falling. Thus, they represent a unique way of combining the high expected yield of share investments with the security of bond-type investments. K&H selected funds are also new products which offer investment alternatives to clients in 4 different risk categories. During the year, the Bank successfully sold a total of 12 K&H guaranteed funds and today it holds an over 80 percent market share in this segment. In September 2004, the asset management contract concluded between K&H Értékpapír Befektetési Alapkezelő (K&H Fund Management Company) and Aranykor Nyugdíjpénztár (Aranykor Pension Fund) was discontinued. Consequently, assets worth of HUF 50 billion left K&H Értékpapír Befektetési Alapkezelő's portfolio. Other portfolios, mainly discretionary ones managed for insurance companies, increased from HUF 18 billion to HUF 26 billion. In 2004, revenues generated by the asset management business line at the group level amounted to a total of nearly HUF 2.3 billion, which represents 24 percent growth.

kezelt vagyon | volume of assets



### vagyonkezelési üzletág

A Vagyonkezelési terület jövedelemtermelő képessége – a piac egészét jellemző nehéz körülmények ellenére – kiváló maradt 2004-ben. Az év elején folytatódott a tőkeáramlás a K&H nyíltvégű alapokból, amit elsősorban a magasán maradó forint kamatok, és így a betéti konstrukciók töretlen népszerűsége okozott. Ez a trend csak az év vége felé fordult meg, amikor az infláció csökkenése markánsabbá vált, ami maga után vonta a kamatok csökkenését, a részvénypiaci emelkedés meggyőző erővel folytatódott. Az év folyamán a K&H Értékpapír Befektetési Alapkezelő által menedzselte befektetési alapok állománya 29%-kal 93 milliárd forintra emelkedett. Továbbra is sikeresek a K&H garantált zártvégű alapok, amelyekből már euró és dollár alapúakat is kínálunk.

A K&H garantált alapok olyan befektetési lehetőséget jelentenek, amelyek 2-3 évre magas fix kamatot, továbbá a részvénypiacok jó teljesítménye esetén további extrahozamot kínálnak. A befektetési jegy részvénypiaci árfolyam-emelkedés esetén részvényként, árfolyamesés esetén kötvényként viselkedik, így különleges módon ötvözi a részvénybefektetések magas várható hozamát a kötvény típusú befektetések biztonságával. Új termékeink a K&H válogatott alapok, melyek 4 különböző kockázati kategóriában kínálnak befektetési alternatívákat az ügyfeleknek. A Bank összesen 12 garantált alapot hozott forgalomba sikeresen az év során, így ebben a piaci szegmensben 80% feletti piaci részesedéssel rendelkezik. 2004 szeptemberében megszűnt a K&H Értékpapír Befektetési Alapkezelő a K&H Aranykor Nyugdíjpénztárral fennálló vagyonkezelési szerződése, így 50 milliárd forint távozott a K&H Értékpapír Befektetési Alapkezelő által kezelt vagyonból. Az egyéb, főleg biztosítótársaságok számára kezelt diszkrecionális portfólióállomány 18 milliárd forintról 26 milliárdra bővült. 2004-ben összességében a vagyonkezelési terület által bankcsoporti szinten generált bevétel közel 2,3 milliárd forintot tett ki, ami 24%-os növekedésnek felel meg.



## kockázatkezelés

A banki tevékenység számos kockázatnak van kitéve, a K&H Bankcsoportban az ezen kockázatok pontos mérésére, megfelelő kezelésére és limitálására vonatkozó rendszer módszertani és szervezeti szempontból egyaránt illeszkedik a fő tulajdonos KBC Bank és Biztosítási Csoport kockázatkezelési rendszerébe. Az egyes kockázattípusok részletes kezelését a ma már hagyományosnak tekinthető csoportosításban (hitelkockázatok, piaci kockázatok és működési kockázatok) mutatjuk be a következőkben. A Bank legfelső vezető testületei és kockázati bizottságai szintén ebben a bontásban tárgyalják rendszeresen a Bank kockázati kitétségét, valamint az ezek limitálására vonatkozó intézkedéseket és előírásokat. A belső kockázatkezelési szervezet struktúrája is ezt a kockázati osztályozást veszi alapul. A különböző típusú kockázatok kezelése a Bank kockázatai mellett kiterjed a K&H Bankcsoport meghatározó tagjainál jelentkező kockázatok azonos módszertan alapján történő mérésére és kezelésére is. A kockázati bizottságok részére készülő jelentések a meghatározó leányvállalatok pozícióit is tartalmazzák. A Csoporton belül a Bank és a K&H Lízingcsoport minden kockázati típus, a K&H Equities elsősorban a piaci kockázatok, a K&H Értékpapír Befektetési Alapkezelő pedig a likviditási kockázat, illetve az eszközforrás kezelés szempontjából tekinthető jelentősnek.

## risk management

Banking operations face several types of risks; the system used by K&H Bank to accurately measure and appropriately manage and limit these risks corresponds to the risk management system of the KBC Bank and Insurance Group in terms of both methodology and organisation. Below we present the management of various types of risks in detail, according to "conventional" categories (credit, market, and operating risks). The Bank's executive bodies and risk committees use the same categories at their regular discussions on the Bank's exposures and the measures and regulations aimed at limiting them. The structure of the internal risk management organisation is also based on this classification of risks. The management of various risk types also extends to the measurement and management of risks occurring within the key members of the K&H Banking Group, in addition to the Bank's own risks. Member risks are measured and managed using the same methodology. Reports generated for the risk committees also show the positions of key subsidiaries. Within the Group, all risk types are relevant to the Bank and K&H Leasing Group; while K&H Equities is primarily prone to market risks and K&H Értékpapír Befektetési Alapkezelő (Asset Management Company) to liquidity risk, with the asset/liability aspect representing an additional risk factor worth mentioning.

## hitelkockázatok kezelése

Hitelkockázat alatt azon veszteség lehetőségét értjük, amelyet a Bank akkor szenved el, ha az ügyfél fizetéképtelenné válik, vagy nem tudja időben teljesíteni fizetési kötelezettségeit. A hitelkockázatokat a Bank a belső szabályzataiban lefektetett kockázatcsökkentő technikák alkalmazásával kezeli, amelyeket a Bank Vezetői bizottsága fogad el. A szabályzatok lefedik a hitelezési folyamat egészét, a hitelelemzést és előterjesztést, a fedezetek és jogi biztosítékok kezelését, a döntési jogkörök meghatározását, a hitelfelülvizsgálatok rendjét, illetve a hitelezés monitoringját. A Bank rendszeresen nyomon követi a Bankcsoportnak egy ügyféllel vagy ügyfélcsoporttal szemben vállalt kockázatait. Nagyobb vagy kockázatosabb ügyek esetén a hitelfolyósításhoz kockázatelemzői vélemény szükséges, amelyben a hitelelemző figyelembe veszi a Bank általános hitelpolitikáját és a lehetséges kockázati szempontokat. Általános szabály, hogy a döntéseket bizottságok hozzák, amelyben a kockázatkezelői oldal bevonásával kettő vagy több döntéshozó vesz részt.

A döntéshozatali fórum illetékességét az ügyfél felé fennálló Bankcsoporton belüli összes kötelezettség nagysága határozza meg. A Bankcsoport egészére a hitelfortfóliót a Bank rendszeresen, az alábbiakban részletezett szempontok alapján folyamatosan figyelemmel kíséri, és ez alapján készülnek jelentések a Bank felsővezetésének.

## credit risk management

Credit risk refers to the possibility of a loss the Bank may incur when a client becomes insolvent or fails to meet its payment obligations in time. The Bank manages credit risks using the risk mitigation techniques laid down in the internal policies approved by its Executive Committee. These policies cover the entire lending process, including credit analysis and application, collateral and legal guarantees, decision-making powers, credit reviews, and monitoring. The Bank regularly monitors the level of risks taken on by the Banking Group in relation to a client or client group. If a deal is deemed significant in terms of the amount or risks involved, disbursement requires a risk-analyst opinion where the credit analyst takes the Bank's general lending policy and possible risk factors. As a general rule, decisions are made in committees including two or more decision-makers from risk management. The decision-making level is determined by K&H Group's total exposure to the client. The loan portfolio is monitored by K&H Bank with respect to the entire Banking Group in accordance with the criteria listed below. This constitutes the basis for reporting to senior management.

## portfolióminősítés, céltartalék

A hitelfortfólión belül meghatározó súlyt képviselnek a vállalati szektor hitelei, de 2004-ben a lakossági és kisvállalati hitelezés tovább növelte részarányát. A Bank hitelkockázati kitétsége Magyarországra összpontosul, az országgkockázat tehát nem tekinthető jelentősnek. A Bank – hitelezési politikájának megfelelően – a közép- és nagyvállalati körben elsőrangú magyar cégekkel, továbbá jó minősítéssel rendelkező multinacionális vállalatok magyarországi vállalataival szemben és jó minősítésű projektek finanszírozására vállal kockázatot. A kisvállalkozások és a lakosság finanszírozása megfelelő fedezetek bevonásával, a fenti körtől szervezetenként elkülönülten történik. A problémás ügyfélállomány kezelését a Bank elkülönítetten kezeli. Amennyiben az ügyfél érdemleges késedelembe esik, vagy gazdálkodásában olyan jelek mutatkoznak, amelyek kétségessé teszik, hogy képes lesz-e a banki kötelezettségeit megfelelően teljesíteni, akkor az ügyfél kezelését átveszi a problémás ügyekre szakosodott, független terület.

## portfolio classification, provisioning

Within the credit portfolio, corporate loans represent a dominant share; however, in 2004, the contribution of both the retail and SME sectors grew further. The Bank's exposure to credit risks is concentrated in Hungary, therefore the country risk is not a significant factor. In accordance with its lending policy, in respect of medium-sized and large corporate clients, the Bank only takes risks with Hungarian blue chip companies and the Hungarian subsidiaries of multinational corporations with good credit ratings, only for solid projects. Financing for small businesses and private individuals is provided in a standardised manner, against appropriate collateral and guarantees, and is handled by a separate organisation. The Bank has a special organisation dedicated to handling problem clients. If a client materially defaults on its payments or its business operations suggest that it may not be able to meet its obligations toward the Bank, the client is transferred to the Bank's independent unit specialising in problematic cases.



		2004. december 31.   december 31, 2004			2003. december 31.   december 31, 2003		
		kintlévőség outstanding	értékvesztés loss in value	nettó kintlévőség outstanding net	kintlévőség outstanding	értékvesztés loss in value	nettó kintlévőség outstanding net
		millió forint HUF M	millió forint HUF M	millió forint HUF M	millió forint HUF M	millió forint HUF M	millió forint HUF M
probléma- mentes	performing	1 069 838	-284	1 069 554	933 507	-5 899	927 608
külön figyelendő	special mention	20 385	-2 110	18 275	17 959	-146	17 813
átlag alatti	substandard	5 653	-1 476	4 177	7 030	-1 288	5 742
	kétes doubtful	13 867	-6 128	7 739	4 228	-1 597	2 631
	rossz bad	18 377	-15 454	2 923	16 465	-12 868	3 597
összesen	total	1 128 120	-25 452	1 102 668	979 189	-21 798	957 391

#### hitelek ágazati megbontása | outstanding by industry sector

hitelfortfolio megbontása iparági szegmensenként	breakdown of the loan portfolio by industry sectors	2004. december 31. december 31, 2004	2003. december 31. december 31, 2003
szolgáltató ipar	service sector	179 156	202 799
mezőgazdaság	agriculture	116 482	79 937
építő- és feldolgozóipar	construction and processing industries	149 268	144 410
élelmiszeripar	food industry	61 796	60 611
kereskedelem	commerce	146 427	127 299
energiaipar	energy industry	63 590	51 121
egyéb	other	66 465	69 402
magánszemély	private individuals	344 936	243 610
összesen	total	1 128 120	979 189

A Bank, a hitelezési politikája alapján, évente felülvizsgálja iparági kitétttségét, ennek alapján iparági koncentrációs limiteket állít fel, melyeket folyamatosan figyelemmel kísér.

In accordance with its lending policy, the Bank reviews its sector exposure annually, and sets sector concentration limits, which are then monitored continuously.

#### kockázatkezelési rendszer felkészítése a Bázeli Tőkeegyezmény irányelveinek bevezetésére

2002-ben a K&H Bank elindított egy programot a hitelkockázatok pontosabb, kvantitatív alapokon nyugvó mérési módszerének kialakítására. A program része a KBC csoport szintű felkészülésének, célja a hitelezési kockázatok pontosabb, az új egyezmény követelményeinek megfelelő mérése, a hitelezési folyamatok hatékonyságának növelése, illetve a hitelkockázatok hatékonyabb ellenőrzése modern, statisztikai alapú módszerek alkalmazása révén. A Bázeli II. program keretében a Bank a belső minősítésen alapuló modell (IRB Foundation) bevezetését tűzte ki célul, és ezt a módszert kívánja alkalmazni a szabályozói tőke számításánál is. Tartalék megoldásként a Bank a standard módszerrel történő kockázatomérésre, illetve tőkeigényszámításra is felkészül. A Bázeli II. program keretében a Bank az összes ügyfélminősítési modelljét felülvizsgálta, és elkezdte ezek továbbfejlesztését az új elveknek megfelelően. A program ezen fázisa a 2004-es év során a fő ügyfélszegmentumokra vonatkozóan befejeződött, ezt követően az elvek napi munkafolyamatokba történő beépítésével folytatódik.

#### preparing the risk management system for the introduction of the principles of the Basel II. Capital Accord

In 2002, K&H Bank launched a programme to develop a method to measure credit risks more accurately, on a quantitative basis. The programme, which forms part of similar preparations at the KBC Group, is aimed at measuring credit risks more accurately, in compliance with the requirements of the new Accord, increasing the efficiency of lending processes and controlling credit risks more effectively through the use of modern, statistically-based methods. As part of the Basel II. programme, the Bank has identified the introduction of a model, based on internal qualification (IRB Foundation), as one of its targets, and it also intends to use the same method for calculating regulatory capital. As a backup solution, the Bank is also preparing to measure risks and calculate capital requirements using the standard method. Within the framework of the Basel II. programme, the Bank has reviewed all its client-rating models and began to develop them in accordance with the new principles. This stage of the programme was concluded in 2004 in relation to key client segments, which will now continue with the translation of principles into practical solutions built into daily work processes.

#### piaci kockázat

A piaci kockázat a Bank deviza, kamatláb pozíciói értékének váratlan változásából fakadó veszteség kockázata. Piaci kockázati kitéttséget az ügyfelek részére és a Bank saját számlájára történő kereskedés egyaránt eredményezhet.

#### market risk

Market risk means the risk of loss stemming from any unexpected change in the value of the Bank's foreign-currency, interest-rate, and futures/forward positions. Market exposures may result from proprietary trading as well as trading on behalf of clients.



## eszköz/forrás menedzsment

Az eszköz/forrás menedzsment (ALM) a banki könyv piaci kockázatának kezelését foglalja magába, amely kiterjed minden, a kereskedési könyvbe nem tartozó tevékenységre. A nem kereskedési célú kamat és árfolyam kockázatok felügyeletét az eszköz-forrás bizottság (ALCO) látja el.

A banki könyv alapvető (piaci) kockázat típusai:

- ☐ strukturális kamatkockázat, amely a követelések és kötelezettségek eltérő átárazódásából fakad
- ☐ befektetési célú állampapír portfólió kamatkockázata
- ☐ a követelések és kötelezettségek eltérő lejárat szerkezetéből fakadó strukturális likviditási kockázat
- ☐ a követelések és kötelezettségek eltérő devizaszerkezetéből fakadó deviza árfolyamkockázat.

A Bank a teljes (banki és kereskedési könyvben jelentkező) árfolyamkockázatot a kereskedési könyvben kezeli.

## asset/liability management

Asset/Liability Management (ALM) refers to the management of Banking Book market risks, which includes all activities not covered by the Trading Book. The monitoring of non-trading interest-rate and exchange-rate risks is performed by the Asset-Liability Committee (ALCO).

The basic (market) risks of the Banking Book:

- ☐ Structural interest-rate risk, which arises from the different re-pricing of receivables and liabilities.
- ☐ Interest-rate risk of the portfolio of government securities held for investment.
- ☐ Structural liquidity risk stemming from the maturity mismatch of receivables and liabilities.
- ☐ Exchange-rate risk resulting from the currency mismatch of receivables and liabilities.

The Bank manages its total exchange-rate risk (appearing in the Banking Book and the Trading Book) in the Trading Book.

## kamatkockázat

### módszertan

A Bank eszköz/forrás gazdálkodásának alapját a legnagyobb tulajdonos KBC Bank- és Biztosító Csoport által alkalmazott módszertan jelenti. Ennek megfelelően az ALCO folyamatosan figyelemmel kíséri és limitek felállításával (KBC limitpolitikájával összhangban) korlátozza a banki könyv kockázati kitettségét. A KBC Csoport eszköz/forrás gazdálkodási irányelveinek megfelelően a banki könyv kockázatkezelése a fedezeti és transzformációs könyvön keresztül valósul meg. A transzformációs könyvbe a lejárat nélküli források (látra szóló források stabil állománya és a szabad tőke) és az ezekhez rendelt benchmark eszköz portfóliók tartoznak, míg a fedezeti könyv a banki könyv és a Bankcsoport tagjai nem kereskedési célú egyéb ügyfélpozícióit és az ezeket fedező pénzügyi pozíciókat tartalmazza. A Bank mind a transzformációs, mind a fedezeti könyv kamatpozícióját kockázatkerülő módon kezeli. 2004-ben a Bank a fenti módszertant csoportszinten is (K&H Equities, K&H Értékpapír Befektetési Alapkezelő, K&H Lízingcsoport) meghonosította a csoportszintű kockázatkezelés követelményeinek megfelelően. A kamatkockázat mérését és kontrollját a Bank különböző módszerek és limitek (gap-elemzés, kamatérzékenység, duration, BPV) együttes alkalmazásával biztosítja. A csoportszintű kamatkockázat mértékét a K&H Bankcsoport együttes kamatkockázatára (beleértve a K&H Lízingcsoport és a K&H Equities pozícióit) vonatkozó limitek korlátozzák.

## interest-rate risk

### methodology

The Bank's asset/liability management is based on the methodology applied by the largest shareholder; i.e. the KBC Bank and Insurance Group. In compliance with this, ALCO regularly monitors and limits the exposure of the Banking Book by establishing limits (in accordance with the limit policy of KBC). In accordance with the asset/liability management principles of the KBC Group, risk management for the Banking Book is performed through the Hedging and Transformation Books. The Transformation Book includes funds with no maturity (the core portfolio of current account deposits funds and free capital) and the benchmark asset portfolios assigned to them, while the Hedge Book includes the Bank's other client positions and the money market positions covering them. The Bank manages the interest rate positions of both the Transformation Book and the Hedge Book in a risk-averse manner. In 2004, the Bank adopted the above described methodology at the Group level as well (K&H Equities, K&H Fund Management, K&H Leasing Group), in compliance with the requirements of group-level risk management. Interest-rate risks are measured and controlled through the combined use of various methods and limits (gap analysis, interest-rate sensitivity, duration, BPV). The size of group-level interest-rate risk is restricted by limits governing the consolidated interest-rate risk of the Banking Group (including the positions of K&H Leasing Group and K&H Equities).

### kockázati szint

A kockázati szintek mérését a kockázatkezelésért felelős banki terület végzi és jelenti havi rendszerességgel az ALCO és a tulajdonos felé. Az adatok a portfólió értékének változását mutatják a hozamgörbe 10 bázispontos párhuzamos elmozdulása esetén. Az egyes limitek kihasználtságát a Kockázatkezelési igazgatóság havonta jelenti a Bank felső vezetése és a KBC Bankcsoport Kockázatkezelés részére, illetve rendszeres jelentést készít a Bank Eszköz-forrás bizottsága valamint igazgatósága részére.

### risk level

The measurement of risk levels is the responsibility of the bank's directorate line responsible for risk management, which generates monthly reports to ALCO and the shareholders. The figures show the change in the value of the portfolio in response to a 10-basis points parallel shift of the yield curve. The Risk Management Directorate reports the utilisation of each limit to the Bank's senior management and KBC Group Risk Management on a monthly basis, and also prepares regular reports for the Bank's Asset/Liability Committee and Board of Directors.



banki könyv pozíciók (millió forint) Banking Book positions (HUF million)	banki könyv összesen banking book total	transzformációs könyv transformation book
	BPV	BPV
átlag I. negyedév Q1 average	179 156	202 799
átlag II. negyedév Q2 average	116 482	79 937
átlag III. negyedév Q3 average	149 268	144 410
átlag IV. negyedév Q4 average	61 796	60 611

## kereskedési könyv

A K&H Bank a kereskedési tevékenysége során devizaárfolyam- és kamatkockázatot vállal. Az áru- és részvény-piacon nem kereskedik. A kereskedési könyv kamat- és devizaárfolyam-kockázatának mérése és ellenőrzése során a Bank elsősorban a kockázatos érték (VaR) módszert használja. A VaR módszer elsősorban a kereskedéshez kapcsolódó piaci kockázat napi ellenőrzésének eszköze. A VaR statisztikai módszeren alapuló mérőszám, amely meghatározza a normál piaci körülmények esetén felmerülő, a piaci árfolyamok és árak mozgásából adódó lehetséges veszteséget. A Bank a historikus szimuláció módszerét alkalmazza, amely az elmúlt 250 nap adatain alapszik. Ez a módszer nem köti magát az ármozgások eloszlásával, illetve a terméktípusok korrelációjával kapcsolatos feltételezésekhez, hanem az elmúlt év valós tapasztalati előfordulásait veszi alapul. A KBC Csoport elveihez igazodva a K&H Bank is a bázeli BIS (Bank for International Settlements) paramétereit használja (10 napos tartási periódus, 99 százalékos egyoldali konfidencia intervallum, legalább 250 napra visszamenő historikus adatsor). A VaR módszer kiegészítéseként a Bank további eszközöket alkalmaz, úgy mint a bázispont-érték (BPV) és kamatláb-mismatch módszereket, koncentrációs limiteket és lejárat megkötéseket. Az árfolyamkockázat mérése és kezelése Bankcsoport szinten történik, figyelembe véve a K&H Lízingcsoport aktivitását is. A VaR módszertant stresszteszt sorozata egészíti ki, amelyek a szélsőséges piaci körülmények közt nyújtanak lehetőséget egy adott portfólió, illetőleg pozíció viselkedésének és az eredmény alakulásának elemzésére.

Az opciós pozíciók esetében a Bank a szcenárió analízis módszer alkalmazásával becsüli meg a lehetséges veszteséget. A szcenárió analízis számos kockázati komponens tekintetében széles skálán mozgó, hirtelen változásokat tartalmaz, s olyan limitet eredményez, ami a legrosszabb kimenetet tükrözi (a Bank jelenlegi gyakorlata szerint minden opciót back-to-back, azaz fedezett alapon köt). Mind kamatláb, mind pedig árfolyamkockázat tekintetében a limiteket a KBC csoport szinten állapítja meg, melyeket részben kiegészítenek ún. helyi limitek is. A limitek kihasználtságát naponta jelentik mind a K&H Bank vezetése, mind pedig a KBC Csoport kockázatkezelése felé, továbbá rendszeresen megkapja ezt a tájékoztatást a Bank Piaci bizottsága és az igazgatóság is. A kamatkockázat csökkent az év folyamán, ahogy 2003. évi nagymértékű kamatingadozások hatása fokozatosan elmúlt. A deviza kockázat viszonylag alacsony szinten stabilizálódott 2004-ben.

## trading book

In its trading operations, K&H Bank takes exchange-rate and interest-rate risks; it does not trade in the commodities and stock markets. The key tool the Bank employs to measure and control Trading Book interest-rate and exchange-rate risks is the so-called value-at-risk (VaR) method. The VaR method is used primarily to control the daily market risk related to trading. VaR is an index number based on a statistical method, which determines the possible loss arising from fluctuations in exchange rates and prices in the market under regular conditions. The Bank uses the historical simulation method, which is based on the data of the last 250 days. This method is not tied to assumptions related to the distribution of price movements or the correlation of product types, but is based on the actual incidents of the past year. In accordance with KBC Group principles, K&H Bank also applies the parameters of the Basel-based Bank for International Settlements (BIS) (10-day investment horizon, 99 percent one-sided confidence interval, at least 250 days' historical data series).

As a complement to the VaR method, the Bank uses additional tools, such as the basis point value (BPV) and interest rate mismatch methods, concentration limits, and maturity restrictions. The measuring and management of exchange-rate risk takes place at the group level, which also allows for the activities of K&H Leasing Group. In addition to the VaR methodology, a series of stress tests allow the behaviour of a given portfolio or position and the profit/loss thereon to be analysed under extreme market conditions. For option positions, the Bank uses scenario analysis to estimate possible losses. Scenario analysis involves sudden changes on a wide scale with regard to several risk components, and yields a limit that reflects the worst possible outcome (at present the Bank's practice is to make option trades on a back-to-back basis only). Limit utilisation is reported to K&H Bank management and KBC Group Risk Management on a daily basis, and this information is also sent regularly to the Bank's Market Committee and Board of Directors. As the effects of the extreme interest fluctuation experienced in 2003 gradually petered out, interest risk decreased gradually. Currency risk stabilised at a relatively low level in 2004.

### a kereskedéssel kapcsolatos kockázati szintek 2004-ben a következők szerint alakultak:

in 2004, trading-related risk levels were as follows:

ezer euró EUR '000	kamat VaR interest rate VaR	árfolyam VaR exchange rate VaR
átlag I. negyedév Q1	1 432 238	138 214
átlag II. negyedév Q2	714 526	352 895
átlag III. negyedév Q3	512 478	342 159
átlag IV. negyedév Q4	617 524	197 258
2004	819 192	282 632



## likviditási kockázat

A likviditási kockázat a pozitív és negatív cash flow elemek időbeli eltéréséből fakadó, illetőleg a hazai és a nemzetközi pénzpiac likviditásának beszűküléséből adódó kockázat (ez utóbbi a Bank egyes pozícióinak gyors és hatékony lezárását veszélyezteti). A likviditási kockázatot a Bank a stabil és diverzifikált ügyfélforrások, a likvid eszközök jelentős volumene, valamint az erős tulajdonosi háttér nyújtotta előnyök kihasználásával kezeli. A likviditási kockázatot csökkentő tényező, továbbá a lejárat nélküli források "kemény mag" értékének konzervatív meghatározása, valamint a 2004-es év folyamán az anyabankok és egyéb külföldi bankok által rendelkezésre bocsátott, összesen mintegy 450 millió euró összegű hosszú lejáratú forráskeret. A Bank likviditását napi szinten kezeli. A napi szintű likviditási operatív kezelése a Treasury feladata az ALCO felügyelete mellett. A likviditási kockázat mérése, monitoringja és jelentése a Kockázatkezelési igazgatóság feladata. Ennek érdekében a Bank különféle likviditási mutatókat és limiteket alkalmaz a KBC Csoport likviditáskezelési elveivel összhangban. A rövid távú likviditási kockázat mérésének és kezelésének központi eleme a Brit Pénzügyi Felügyelet (FSA) által elfogadott likvid eszköz mutató és likviditási összhang mutató. A strukturális (közép- és hosszú távú) likviditási kockázat kezelését a Bank a likviditási fedezet mutató különböző időhorizonton (10 évig terjedően) értelmezett számításával és limitálásával végzi. A Bank napi likviditásának mindenkori, akár szélsőséges helyzetekre is kiterjedő biztosításának központi eleme az operatív likviditási tartalék felállítása és napi kontrollja. Az egyes likviditási mutatók és limitek alakulását a Kockázatkezelési igazgatóság rendszeresen jelenti a Bank vezető testületei, illetékes bizottságai részére.

## liquidity risk

Liquidity risk stems from the time mismatch of positive and negative cash flow elements and the narrowing liquidity of the domestic and international money markets (the latter threatens the prompt and effective closeout of specific Bank positions). The Bank manages liquidity risk by a combination of stable and diversified client funds, a substantial volume of liquid assets, and by taking advantage of the strong shareholder background. Factors limiting the liquidity risk include a conservative definition of the "solid core" of non-maturing funds and a credit line provided in 2004 by parent banks and other foreign banks to the tune of EUR 450 million. The Bank manages its liquidity on a daily basis. The operative management of daily liquidity is the Treasury's responsibility, under ALCO's supervision. The measuring, monitoring, and reporting of liquidity risk is the responsibility of the Risk Management Directorate. To facilitate this, the Bank applies various liquidity indicators and limits, in line with the liquidity management principles of the KBC Banking Group. The core elements of the measuring and management of short-term liquidity include the LiquidAssets Indicator and the Liquidity Accord Indicator approved by the British Financial Supervisory Authority (FSA). The Bank manages structural (medium and long-term) liquidity risk by calculating and limiting the Liquidity Coverage Indicator over different time horizons (of up to 10 years). The core component in ensuring that the Bank's liquidity is maintained on a daily basis, even in extreme situations, is the establishment and daily control of an operative liquidity reserve. The Risk Management Directorate regularly reports the status of liquidity ratios and limits to the Bank's executive bodies and competent committees.

## működési kockázatok

Működési kockázatnak tekintjük annak lehetőségét, hogy a Bank veszteséget szenved a nem megfelelően működő rendszerek, folyamatok, illetve emberi hibák vagy külső események hatására. A KBC Csoport Bazel II. Tőkeegyezményre való felkészülésének fontos eleme a működési kockázatok kezelésének fejlesztése. E kockázatok pontos, részletes mérése érdekében a Bank adatgyűjtési rendszert épített ki, mely alapján folyamatosan figyelemmel kíséri, kategorizálja és elemzi az operációs veszteséggel járó eseményeket. 2004. volt az első teljes év, amikor a működési kockázatokból eredő veszteségek pontos és a Bazel II. követelményeinek megfelelő mérésére szolgáló csoportszintű adatbázis már működött. Amellett, hogy ez a fejlett mérés alapjait is megteremti, a tőkeegyezmény életbelépésekor a tőkeigény meghatározására a Bankcsoport a standard módszert kívánja választani. A K&H Bankban 2004-ben is folytatódott a kockázati és kontroll önértékelések, amelyek az egyes banki területekre vonatkozó csoportszintű követelményekkel való összehasonlításon alapulnak. Ezen értékelések célja a különböző üzleti folyamatokba épített ellenőrzési mechanizmusok fejlesztése, egységesítése, a kockázati tudatosság növelése.

## operating risk

Operating risk means the possibility that the Bank sustains a loss as a result of improperly operating systems or processes, human error or external events. The development of operating risk management is an important element in the KBC Group's preparation for the Basel II Capital Accord. As part of this effort, in 2003 particular emphasis was placed on identifying these types of risk in banking processes, developing the control environment, and measuring actual operating losses properly. 2004 was the first full year when the group-level database serving the precise measurement of losses resulting from operating risks, in line with Basel Issuer requirement, was operational. In addition to creating the basis for advanced measurement, the Banking Group intends to choose the standard method to determine its capital requirement when the Capital Accord takes effect. In 2004, K&H Bank carried on with risk and control self-evaluations, which are based on comparisons with group-level requirements applied to the Bank's individual business lines. The purpose of these evaluations was to develop and standardise control mechanisms built into the various business processes, as well as to increase of risk-awareness.







Ernst & Young Kft.  
15-1132 Budapest, Váci út 20.  
1399 Budapest 62. Pf. 632  
Hungary  
Tel: +36 1 451-8100  
Fax: +36 1 451-8199  
E-mail: [ma@eay.hu](mailto:mailto:ma@eay.hu)  
[www.ey.com](http://www.ey.com)  
Cg. 01-09-267533

**Report of Independent Auditors**


To the Shareholders of Kereskedelmi és Hitelbank Rt.

We have audited the financial statements of Kereskedelmi és Hitelbank Rt. ("the Bank") for the year ended December 31, 2004, from which the summarized financial statements on pages 58 and 59 were derived, in accordance with International Standards on Auditing. In our report dated 19 March 2005 we expressed an unqualified opinion with an emphasis of matter paragraph on the financial statements from which the summarized financial statements were derived.

The emphasis of matter paragraph drew attention that in 2003 a significant fraud was discovered at K&H Equities, a member of the Group. As at 31 December 2004 the Group has a provision of HUF 11,430 million for its potential liability to clients as a result of the fraud. The ultimate outcome of this matter cannot presently be determined and due to its fundamental uncertainty the actual loss incurred by the Group might be significantly different from the provision created.

In our opinion, the accompanying summarized financial statements are consistent, in all material respects, with the financial statements from which they were derived.

For a better understanding of the Bank's financial position and the results of its operations for the period and of the scope of our audit, the summarized financial statements should be read in conjunction with the financial statements from which the summarized financial statements were derived and our audit report thereon.

  
Ernst & Young Kft.  
Budapest, Hungary  
19 March 2005



Ernst & Young Kft.  
15-1132 Budapest, Váci út 20.  
1399 Budapest 62. Pf. 632  
Hungary  
Tel: +36 1 451-8100  
Fax: +36 1 451-8199  
E-mail: [ma@eay.hu](mailto:ma@eay.hu)  
[www.ey.com](http://www.ey.com)  
Cg. 01-09-267533

**Az angol nyelvű jelentés fordítása**

**Független könyvvizsgálói jelentés**

A Kereskedelmi és Hitelbank Rt. tulajdonosai részére

A Nemzetközi Könyvvizsgálói Szabványok alapján elvégeztük a Kereskedelmi és Hitelbank Rt. ("a Bank") 2004. december 31-i fordulónappal készített pénzügyi kimutatásainak a vizsgálatát, amelyekből levezetésre kerültek a 58-59. oldalakon található összesített adatokat tartalmazó pénzügyi kimutatások. A 2005. március 19-i keltű könyvvizsgálói jelentésünkben korlátozás nélküli véleményt adtunk ki figyelemfelhívó paragraffal azokra a pénzügyi kimutatásokra, amelyekből az összesített adatokat tartalmazó pénzügyi kimutatásokat készítették.

A figyelem felhívás oka az volt, hogy a Bank csoport egyik tagjánál a K&H Equities Rt.-nél jelentős visszaélések történtek 2003-ban, amelyekből származó veszteségek fedezetére a Bank csoport 11,4 milliárd forint céltartalékot képzett. A jelentős bizonytalanságok miatt az ügy végső kimenetelét jelenleg nem lehet megítélni, és a tényleges veszteség jelentősen eltérhet a megképzett céltartalék összegétől.

Véleményünk szerint a mellékelt, összesített adatokat tartalmazó pénzügyi kimutatások minden lényeges összefüggést tekintve konzisztensek azokkal a pénzügyi kimutatásokkal melyekből levezetésre kerültek.

A Bank adott időszakban fennálló pénzügyi helyzetének és elért működési eredményének, valamint könyvvizsgálatunk hatókörének jobb megértése érdekében a pénzügyi kimutatások összesített adatait az alapul vett pénzügyi kimutatásokkal és az arról készített könyvvizsgálói jelentésünkkel együtt ajánlatos olvasni.

Ernst & Young Kft.  
Budapest, Magyarország  
2005. március 19.



mérleg balance sheet	2004. december 31. december 31, 2004		2003. december 31. december 31, 2003		változás variance	
	millió forint HUF m	részarány share	millió forint HUF m	részarány share	millió forint HUF m	részarány share
készpénz és MNB-nél elhelyezett betét cash and balances with NBH	79,254	4,6%	68,149	4,7%	11,105	16,3%
bankközi kihelyezések balances due from other banks	197,635	11,4%	68,947	4,8%	128,688	186,6%
ügyléki helyezések loans to customers	1,102,668	63,6%	957,391	66,7%	145,277	15,2%
kereskedelmi és befektetési értékpapírállomány trading and investment securities	252,765	14,6%	244,126	17,0%	8,639	3,5%
derivatív pénzügyi termékek derivative financial instruments	28,926	1,7%	24,253	1,7%	4,673	19,3%
aktív időbeli elhatárolás accrued interest receivable	16,287	0,9%	14,532	1,0%	1,755	12,1%
banki ingatlanok és felszerelések bank premises and equipment	36,053	2,1%	34,539	2,4%	1,514	4,4%
immateriális javak intangible assets	595	0,0%	494	0,0%	101	20,4%
egyéb eszközök other assets	19,309	1,1%	23,059	1,7%	-3,750	-16,3%
<b>eszközök összesen total assets</b>	<b>1,733,492</b>	<b>100,0%</b>	<b>1,435,490</b>	<b>100,0%</b>	<b>298,002</b>	<b>20,8%</b>

mérleg balance sheet	2004. december 31. december 31, 2004		2003. december 31. december 31, 2003		változás variance	
	millió forint HUF m	részarány share	millió forint HUF m	részarány share	millió forint HUF m	részarány share
ügylébetétek deposits and certificates of deposit	984,955	56,9%	848,610	59,0%	136,345	16,1%
bankközi források balances due to banks	332,801	19,2%	216,389	15,1%	116,412	53,8%
refinanszírozási hitelek refinancing credits	171,959	9,9%	148,966	10,4%	22,993	15,4%
derivatív pénzügyi termékek derivative financial instruments	30,212	1,7%	34,416	2,4%	-4,204	-12,2%
passzív időbeli elhatárolás accrued interest payable	7,809	0,5%	11,703	0,8%	-3,894	-33,3%
alárendelt kölcsöntőke subordinated debt	14,551	0,8%	15,203	1,1%	-652	-4,3%
egyéb kötelezettségek other liabilities	49,106	2,8%	39,966	2,8%	9,140	22,9%
saját tőke shareholders' equity	142,099	8,2%	120,237	8,4%	21,862	18,2%
<b>források összesen total liabilities and shareholders' equity</b>	<b>1,733,492</b>	<b>100,0%</b>	<b>1,435,490</b>	<b>100,0%</b>	<b>298,002</b>	<b>20,8%</b>

	millió forint HUF million	2004. december 31. december 31, 2004	2003. december 31. december 31, 2003
kamateredmény net interest income		56,562	51,836
nettó jutalék- és díjbevételek net commission and fee income		20,398	17,124
értékpapír-kereskedelemből származó nettó eredmény gains less losses on trading securities		467	-196
árfolyameredmény net gain on foreign exchange activities		19,393	14,528
osztalékbevételek dividend income		34	35
egyéb működési eredmények other operating income/(losses)		1,922	-102
<b>működési bevételek operating income</b>		<b>98,776</b>	<b>83,225</b>
<b>működési költségek operating expenses</b>		<b>-67,693</b>	<b>-60,782</b>
működési nyereség célartalékképzés és rendkívüli tételek levonása előtt operating profit before provisions and exceptional items		31,083	22,443
hitelek és kötelezettségvállalások esetleges veszteségére képzett célartalék provision for loan and commitment losses		-4,843	-4,803
várható veszteségekre képzett további célartalék additional provision for anticipated losses		-3,744	-8,600
befektetések vesztesége gain on investments		711	113
a Bank tulajdonában lévő ingatlanok, berendezések és egyéb eszközök eladásából származó eredmény gain on property, plant and equipment		184	580
adózás és kisebbségi részesedés kifizetése előtti nyereség profit before income taxes		23,391	9,733
nyereségadó income taxes		-4,085	-1,638
<b>mérleg szerinti eredmény net profit for the year</b>		<b>19,306</b>	<b>8,095</b>

A Bázeli Bizottság irányelveinek megfelelően számított konszolidált tőkeegyelelési mutató 2004. év végén 13,54% volt (2003: 12,26%). A magyar törvényi rendelkezéseknek megfelelően számított banki fizetőképességi mutató értéke 2004. december 31-én 12,00% volt, szemben az előző évi 10,98%-os értékkel (a törvényben előírt minimum 8%).

At the end of 2004, the consolidated capital adequacy ratio of K&H Bank, calculated according to the Basel Principles, stood at 13.54 percent (versus 12.26 percent in 2003). The capital adequacy ratio calculated pursuant to Hungarian regulations came to 12.00 percent on December 31, 2004, versus 10.98 percent for the previous year (the legal minimum is 8 percent).





**John Hollows vezérigazgató**  
**John Hollows, CEO**

John Hollows vezérigazgató, aki a Cambridge Egyetemen megszerzett jogi és közgazdasági diploma kézhezvétele után, 1978 óta dolgozik a bankszektorban. 1996-ban került a K&H Bank többségi tulajdonosához, a KBC Bankhoz, s budapesti megbízatása előtt az Ázsia, Csendes-óceán térség regionális igazgatója volt.

John Hollows, CEO. After graduating from Cambridge University with a degree in Law and Economics, he started to work in the banking sector in 1978. Mr. Hollows joined KBC Bank, the majority shareholder of K&H Bank, in 1996. Prior to his post in Budapest, he had managed the Asia-Pacific region.



**Dr. Sándor Béla vezérigazgató-helyettes,**  
**Dr. Béla Sándor, Deputy CEO**

Dr. Sándor Béla vezérigazgató-helyettes, aki tanulmányait a Moszkvai Külügyi Intézetben és a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen végezte, majd a Credit Lyonnais Bank Magyarországnál, illetve később a CIB Banknál dolgozott, mindkét helyen vezérigazgató-helyettesi pozícióban és a Vállalati üzletág területén. Ugyancsak ezt a területet irányítja 2004. június 1-jétől a K&H Banknál.

Dr. Béla Sándor, Deputy CEO. After his studies at the Moscow Foreign Affairs Institute and the Budapest University of Economics, Dr. Sándor worked for Credit Lyonnais Bank Hungary and CIB Bank as Deputy CEO in charge of the corporate business lines. He has managed the same business line of K&H Bank since June 1<sup>st</sup>, 2004.



**Dr. Bába Ágnes vezérigazgató-helyettes**  
**Dr. Ágnes Bába, Deputy CEO**

Dr. Bába Ágnes vezérigazgató-helyettes, aki a Budapesti Közgazdasági Egyetemen szerzett diploma, majd doktorátus után különféle magyarországi bankoknál (Credit Lyonnais Bank, Rabobank) vezető beosztásban dolgozott. 2001-ben került a K&H Bankba, ahol a Pénzügyi és hitelkockázati terület irányítója.

Dr. Ágnes Bába, Deputy CEO. She graduated from the Budapest University of Economics and acquired a PhD degree. After receiving her doctorate, Dr. Bába worked in management positions for a number of banks in Hungary (Credit Lyonnais Bank, Rabobank). She joined K&H Bank in 2001, where she led the Finance and Credit Risk Division.



**Beke Lajos szenior ügyvezető igazgató**  
**Lajos Beke, Senior Executive Director**

Beke Lajos szenior ügyvezető igazgatói pozícióban az Operáció divízió vezetője és a Vezetői bizottsági tagja. Tanulmányait a Budapesti Műszaki Egyetemen, majd a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen végezte. A K&H Bankhoz 2002 novemberében csatlakozott, az Információ technológiai igazgatóság vezetőjeként, majd 2004 májusától vette át az Operáció divízió irányítását.

Lajos Beke, Senior Executive Director, Head of the Operation Division and member of the Executive Committee. Mr. Beke studied at the Budapest Technical University and the Budapest University of Economics. He joined K&H Bank in November 2002 as head of the IT Directorate, and assumed responsibility for the Operation Division in May, 2004.



## Igazgatóság Board of Directors

**az Igazgatóság elnöke |**  
Chairman of the Board of Directors:  
Singlovics Béla

**az Igazgatóság tagjai |**  
members of the Board of Directors:  
André Bergen  
Frans Florquin  
Marko Voljc  
Riet Docx  
Dolf Collee  
Jan Koopman  
Ger Huiberse  
John Hollows  
dr. Sándor Béla  
dr. Bába Ágnes

## Felügyelő Bizottság Supervisory Board

**a Felügyelő Bizottság elnöke |**  
Chairman of the Supervisory Board:  
Wouter Vanden Eynde

**a Felügyelő Bizottság tagjai |**  
members of the Supervisory Board:  
Paul Johannes Scholten  
Maggiel Scalongne  
Samák Lajos\*  
Csigó Imre\*

\*a Felügyelő Bizottság „dolgozói  
képviselőinek” tagjai

\*employee representative members of  
the Supervisory Board

### K&H Bank

központi cím | head office:  
1051 Budapest, Vigadó tér 1.  
levelezési cím | mailing address:  
Budapest 1851  
központi telefon | phone: (+36 1) 328 9000  
fax: (+36 1) 328 9696  
K&H TeleCenter: (+36 1) 300 0000  
e-mail: khbinfo@khhb.hu  
honlap | website: www.khhb.hu

### K&H Lizingcsoport K&H Leasing Group

központi cím | head office:  
1068 Budapest, Dózsa György út 84/a  
levelezési cím | mailing address:  
Budapest 1851  
központi telefon | phone: (+36 1) 236 8900  
fax: (+36 1) 236 8200  
K&H TeleLizing | K&H TeleLeasing: (+36 1) 468 7888  
e-mail: khblizing@khhb.hu  
honlap | website: www.khblizing.hu

### K&H Equities

központi cím | head office:  
1051 Budapest, Vigadó tér 1.  
levelezési cím | mailing address:  
Budapest 1851  
telefon (K&H TeleCenter – K&H Befektetési vonal) |  
phone (K&H TeleCenter – K&H Investment Hotline):  
(+36 1) 444 888  
fax: (+36 1) 468 7706  
e-mail: reszveny@khhb.hu

### K&H Értékpapír Befektetési Alapkezelő K&H Fund Management

központi cím | head office:  
1051 Budapest, Vigadó tér 1.  
telefon | phone: (+36 1) 483 5000  
fax: (+36 1) 483 5002  
e-mail: khbinfo@khhb.hu  
honlap | website: www.khalapok.hu

### K&H Életbiztosító K&H Life Insurance

központi cím | head office:  
1051 Budapest, Vigadó tér 1.  
levelezési cím | mailing address:  
Budapest 1851  
telefon | phone: (+36 1) 267 8888  
fax: (+36 1) 267 6666  
e-mail: khelet@khhb.hu  
honlap | website: www.khelet.hu

### K&H Medicina Egészségpénztár K&H Medicina Health Fund

központi cím | head office:  
1126 Budapest, Böszörményi út 24/b  
levelezési cím | mailing address:  
Budapest 1531 Pf. 33  
telefon | phone: (+36 1) 248 2270  
fax: (+36 1) 319 5333  
e-mail: info@khmedicina.hu  
honlap | website: www.khmedicina.hu

### K&H Önkéntes Nyugdíjpénztár K&H Voluntary Fund

központi cím | head office:  
1126 Budapest, Böszörményi út 24/b  
levelezési cím | mailing address:  
1126 Budapest, Böszörményi út 24/b  
telefon | phone: (+36 1) 248 2382  
fax: (+36 1) 319 5333



